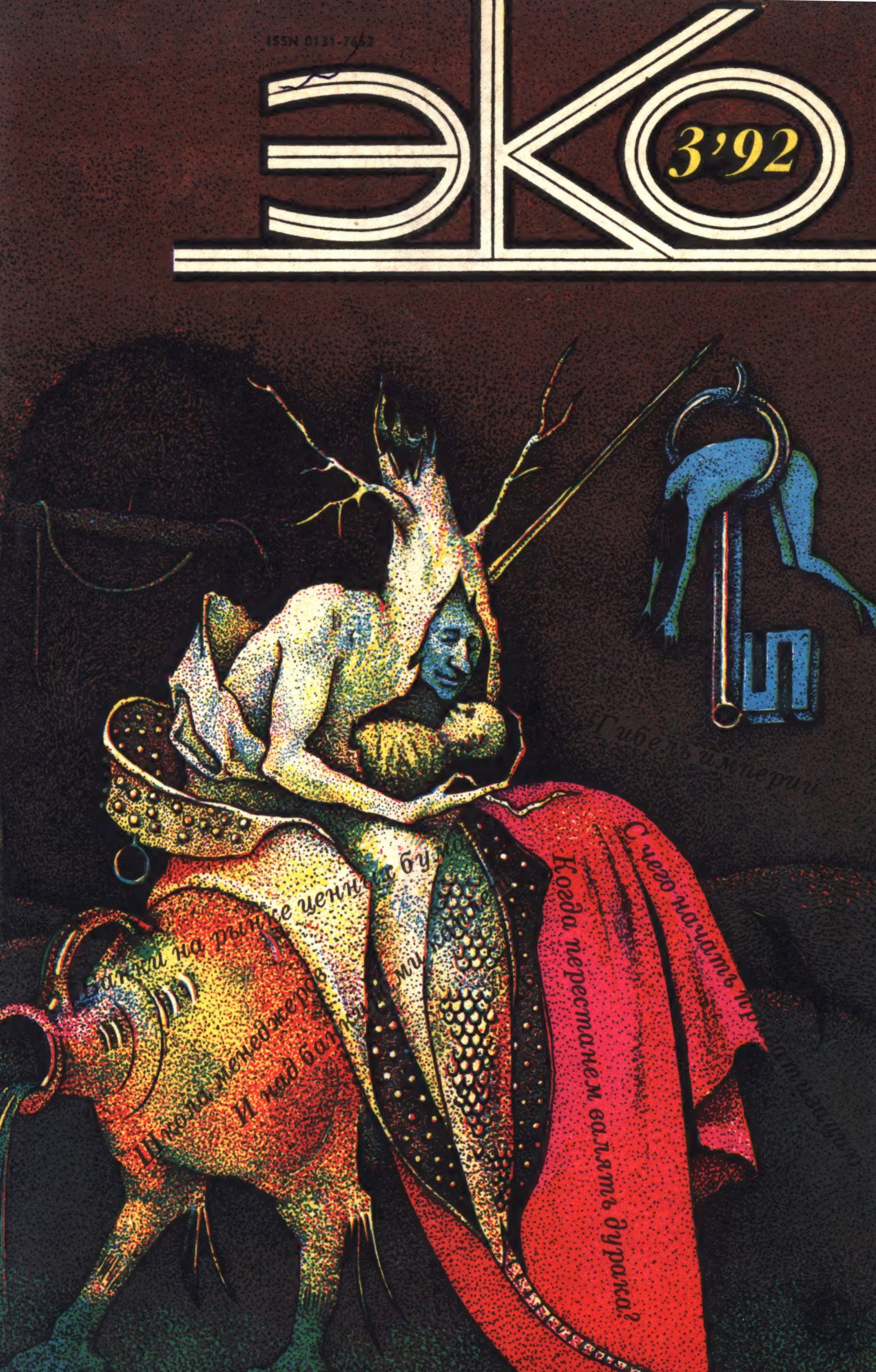
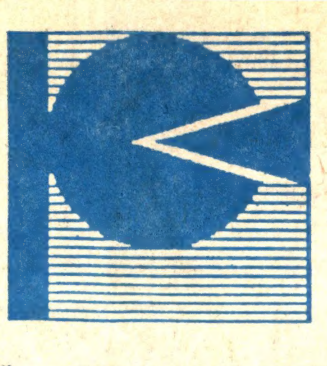

ISSN 0131-7652
ЭКО
3'92
Гибель империи
Когда перестанем валять дурака?
Школа менеджеров



Российское инвестиционное акционерное общество

РИНАКО

П Р Е Д Л А Г А Е Т:

*** заинтересованным организациям и предприятиям, владеющим свободным производственным и интеллектуальным потенциалом, совместное участие в освоении инвестиционных проектов;**

*** услуги по приватизации государственных и муниципальных предприятий посредством создания акционерных обществ открытого типа.**

РИНАКО рассматривает предложения по созданию региональных представительств на территории России и за ее пределами.

РИНАКО — надежный партнер на пути к процветанию!

Телефон (8-095) 936-75-47,
936-75-46,
936-75-49
Факс (8-095) 936-75-45



3 (213) 1992



НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ, ДЕЛОВЫМ ЛЮДЯМ —

Биржа ЭКО «Деловой партнер»

*Вы ищете деловых партнеров по всему свету...
А что если они у вас под боком
или по крайней мере — в пределах СНГ?*

**Всем, у кого есть золотые идеи,
умелые руки и желание работать,
ЭКО готов предоставить место для объявлений.**

Они должны быть предельно конкретными: имею или умею то-то, для организации дела не хватает того-то. Максимальный объем — 10 строк. Предпочтение отдадим фирмам, которые желают организовать производство конкретных товаров и услуг.

В планах редакции — организовать выпуск информационного бюллетеня, поначалу — для Новосибирска и области.

Объявление можно послать в редакцию почтой, передать по факсу или продиктовать по телефону. Не забудьте сообщить свои реквизиты для контактов.

*Наш адрес: 630090 Новосибирск, пр. Лаврентьева, 17, редакция ЭКО
Телефон (8-383-2) 35-69-91, 35-67-83
Факс (8-383-2), 35-55-80*

 ИТАК, НАШИ ПЕРВЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ: 



3/92

БАНКОВСКАЯ РЕФОРМА

Л. А. БЕРКОВИЧ,
кандидат экономических наук,
кор. ЭКО

СЕРИЯ
НОВОСИБИРСКИЙ
АКЦИОНЕРНЫЙ
КОММЕРЧЕСКИЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ
БАНК
АКЦИЯ
ПРОСТАЯ ИМЕННАЯ
СТО ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ
НОЙ ФОНД БАНКА 12 000 000
УСЛОВИЯ ВЫПУСКА:
2. Срок выпла
1 марта.
3. Владеле
в упра

и развал тоталитарной экономики

Принятое год назад новое банковское законодательство положило начало радикальной реформе кредитно-денежной системы.

Каковы ее первые итоги?

Достигнуты ли цели реформы — формирование двухуровневой банковской системы, слом монополизма и создание условий для конкуренции в банковском деле, коммерциализация кредита и переход к экономическим методам регулирования кредитно-денежной массы?

Как повлияли изменения в банковской системе на финансовое состояние экономики, усиливали они или, напротив, сдерживали ее дестабилизацию?

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ СНИЗУ — КОНКУРЕНЦИЯ СВЕРХУ

Поскольку союзный и республиканский законы о банках так и не удалось согласовать, в РСФСР параллельно функционировали две банковские системы с двумя центральными банками. Конкуренция возникла там, где ее не должно быть, а именно — на верхнем уровне, что расшатывало и без того хрупкую правовую базу деятельности коммерческих банков. Какой смысл подчиняться каким-то предписаниям одного центрального банка, если на следующий день приходит телеграмма из другого, отменяющая указания первого?

Из этой ситуации банки извлекли даже некоторый краткосрочный выигрыш. Так, установленная союзным Госбанком в конце 1990 г. 10-процентная норма обязательных резервов уже в начале 1991 г. была снижена Центральным банком РСФСР до 2—3%. Российское правительство установило и более низкие ставки налогообложения банков, находящихся под юрисдикцией РСФСР, а также отменило для них 20-процентные отчисления от амортизации в стабилизационный фонд бывшего Союза. Не удалась и предпринятая Госбанком СССР попытка ужесточить на второе полугодие 1991 г. условия кредитования: повысить плату за централизованные кредитные ресурсы с 8 до 12%, предельную же процентную ставку по кредитам коммерческих банков ограничить 15%. Буквально на следующий день после выхода постановления Госбанка СССР от 23.07.91 г. оно было отменено Центральным банком РСФСР.

Несмотря на то, что он предлагал коммерческим банкам более выгодные условия, наиболее крупные из них оставались до августа 1991 г. в ведении Госбанка СССР. Тем самым они сохраняли союзный статус, прежнюю систему расчетов и солидных пайщи-

ков в лице союзных министерств, ведомств и разного рода образованных на их основе концернов и консорциумов.

Главным эмиссионным центром оставался союзный Госбанк, однако Центральный банк России получил почти неограниченное право эмиссии «по потребности». Аналогичная ситуация сложилась и в других республиках. В ведение их центральных банков фактически перешли ресурсы Сбербанка — основного источника средне- и долгосрочного кредита. Кроме того, Центральному банку РСФСР удалось на практике ввести одноканальную систему налогообложения. Все это до поры до времени создавало иллюзию относительного достатка кредитно-денежных ресурсов в России, однако ей же в конце концов пришлось залатывать дыры в союзном бюджете.

После августовских событий функции верхнего звена окончательно переходят к Центральному банку РСФСР. Можно говорить и об образовании системы негосударственных коммерческих банков: хотя их собственные (уставные) капиталы были сформированы главным образом из денежных средств госпредприятий, они уже «железно» разделены и отделены от бюджетных средств. Кредит перестал быть разновидностью бюджетного финансирования — значение этого факта трудно переоценить.

РАЗДЕЛЕНИЕ ССУДНОГО КАПИТАЛА

К концу 1991 г. в РСФСР функционировало около 2 тыс. коммерческих банков, а вместе с филиалами — более 2,5 тыс. банковских учреждений. Для огромной страны это, наверно, недостаточно, но год назад коммерческих банков была лишь небольшая горстка. Подавляющее большинство новых банков образованы на основе управлений и отделений трех государственных супергигантов — Промстройбанка, Агропромбанка и Жилсоцбанка СССР. Решением Верховного Совета РСФСР в июле 1990 г. на территории Российской Федерации эти банки были расформированы, а их собственность перешла в распоряжение Центрального банка РСФСР. Большинство региональных управлений союзных спецбанков подчинились этому решению, хотя и без особого энтузиазма (подробнее об этом см. ЭКО 6.91).

Несмотря на сопротивление сверху и снизу механизм коммерциализации был запущен, причем на этот раз он не свелся лишь к смене вывесок. Руководство Центрального банка РСФСР проводило жесткий курс на демонополизацию кредита, двухуровневую банковскую систему, не допуская насаждения какого-либо третьего или промежуточного уровня. Попытки такие делались сначала союзным, затем российским правительством, а в последнее время — деловыми кругами: был создан Всероссийский банк деловых кругов (насколько нам известно, к декабрю 1991 г. он еще не был зарегистрирован в Центральном банке РСФСР).

Союзные Промстройбанк и Агропромбанк до августа 1991 г. существовали уже в усеченном виде: большинство их подразделений в РСФСР преобразовались в коммерческие банки, не получив от них ни копейки в свои уставные фонды. Поэтому неверно представлять дело так, будто их капиталы «оплачены государством». В какой-то мере это справедливо в отношении крупных отраслевых банков, типа Автовазбанка и Электробанка, получивших в свои уставные фонды средства министерств и ведомств. Последние приказали долго жить, но их деньги, и немалые, остались в этих банках. После принятия банковского законодательства РСФСР Агропромбанк прекратил свое существование на территории Российской Федерации. В составе Промстройбанка, преобразованного в январе 1991 г. в государственно-коммерческий банк, помимо московской штаб-квартиры оставались некоторые региональные управления (на Дальнем Востоке и, например, Томское).

Вторую, послеавгустовскую трансформацию союзного Промстройбанка также неверно представлять как просто замену одного монополиста другим. Борьба с монополизмом, очевидно, не должна приводить к ликвидации крупных банков как таковых. В решении проблемы Промстройбанка видится пример разумного компромисса.

Из беседы с председателем Центрального банка РСФСР Г. Г. МАТЮХИНЫМ:

— Главная цель, которую мы преследовали при преобразовании спецбанков, — создание конкуренции на нижнем уровне. Отсюда раздробление супергигантов, ликвидация вертикальных потоков директивного управления, разделение капиталов кредитных учреждений. Крупные банки необходимы, но в разумных пределах и на тех же основаниях, что и коммерческие. Промстройбанк реорганизован в холдинговую компанию, а его отделения — в дочерние банки с самостоятельным балансом, которые будут кредитоваться на местах региональными управлениями Центрального банка. Инвестиционно-коммерческий промышленно-строительный банк (ИКПСБ) наделяется уставным капиталом 1 млрд 100 тыс. руб. Кроме того, Центральный банк наделяет его фондом долгосрочного кредитования 5 млрд руб., часть которого передается коммерческим банкам, находившимся в системе Промстройбанка. У нас пока еще нет инвестиционных банков — эту нишу и займет реорганизованный Промстройбанк. Одна из его главных целей — кредитование крупных инвестиционных проектов, связанных с конверсией, структурной перестройкой. Источник фонда долгосрочного кредитования формируется в основном за счет уставного капитала и кредитных ресурсов Промстройбанка. С его главой Я. Н. Дубенецким удалось найти общий язык и взаимопонимание, что в значительной мере способствовало развязыванию этого узла противоречий.

К началу октября удалось, наконец, решить и проблему Россельхозбанка, претендовавшего стать правопреемником союзного Агропромбанка в РСФСР. Здесь угроза насаждения третьего звена исходила от российского правительства — Минфина, Минсельхоза и Минхлебопродуктов. Вопреки банковскому законодательству РСФСР эти министерства хотели учредить Россельхозбанк с 5-миллиардным уставным фондом, а все региональные аграрные банки сделать его отделениями. По сути это означало конец двухуровневой банковской системы, полный возврат к старой системе Агропромбанка с его бюджетным финансированием и автоматическим списанием долгов. Идею такого Россельхозбанка по понятным причинам поддерживал союзный кабинет министров во главе с Павловым.

Банк России несколько раз отказывался зарегистрировать Россельхозбанк, что, по сообщениям прессы, угрожало Г. Г. Матюхину отставкой (Коммерсантъ 38.91). Позиция Центрального банка критиковалась и Ассоциацией российских банков (АРБ). «Стремление Центрального банка РСФСР стать главным кредитно-финансовым центром России, по сути дела, монополистом, отчетливо просматривается и в его отношении к потенциальным конкурентам. Руководители Центрального банка использовали все свое влияние в российском парламенте и правительстве, чтобы заблокировать решение об организации Россельхозбанка, имевшего все предпосылки встать на один уровень с Центральным банком РСФСР» (Макаров М. Информационный бюллетень АРБ 23.91). Кстати, главный аргумент критики здесь по сути ее дезавуирует: в двухуровневой банковской системе Центральный банк по определению монополист в области кредитно-финансовой политики, а конкуренция уместна только внизу, между коммерческими банками.

В конце концов Россельхозбанк был зарегистрирован как обычный коммерческий банк с уставным фондом 1,5 млрд руб. Одновременно окончательно ликвидирован союзный Агропромбанк, часть средств которого перешла в Россельхозбанк, а оставшиеся — в другие республики. Бюджетные средства, по словам Г. Г. Матюхина, могут передаваться Россельхозбанку, как и другим коммерческим банкам, только в оперативное руководство (техническое исполнение) и под контролем Центрального банка. Из более чем четырехсот банков, занимающихся кредитованием сельского хозяйства, войти в состав Россельхозбанка изъявили желание только 40. Став его филиалами, они лишаются лицензии, т. е. прекращают свое существование как коммерческие.

А что же оставшиеся, сохранившие независимость? Уже с первого июля 1991 г. Центральный банк отпускает им кредитные ресурсы по минимальной ставке (1%), а они в свою очередь кредитуют сельское хозяйство по льготным ставкам — от 2 до 6%. Особенно поощряется фермерство: всем коммерческим банкам дано

указание предоставлять фермерам кредит в неограниченном размере. «Да вот беда — спроса нет, — говорит Г. Г. Матюхин, — поскольку фермеров нет и не будет, пока поддерживается колхозно-совхозный строй». Россельхозбанк и в принятом варианте не очень устраивает главу российских банкиров, поскольку будет опять же поддерживать убыточные хозяйства. Однако основную часть коммерческих банков удалось сохранить, и они, надо полагать, в какой-то мере будут стимулировать фермерство.

Итак, уставные капиталы ИКПСБ и Россельхозбанка сформированы главным образом за счет государственных средств. Но эти банки уже кардинально отличаются от своих предшественников — абсолютных монополистов. Во-первых, они будут функционировать в окружении массы коммерческих банков и на равных, по крайней мере, в юридическом смысле. Во-вторых, по уставным капиталам эти банки вполне сопоставимы с крупнейшими возникшими снизу банками, такими, как Коммерческий инвестиционный банк НТП или Всероссийский биржевой банк. Главное же — удалось предотвратить внеэкономическое объединение подавляющей части коммерческих банков и образование параллельного верхнего звена банковской системы.

До нормальной конкуренции еще, конечно, далеко, но ее основы в кредитной сфере заложены. При всех издержках и противоречиях коммерциализация кредита стала реальностью. Банки впервые осознали, что значит «свое» и «чужое». Даже самые непримиримые критики снизу признают: в новых условиях самостоятельность банков неизмеримо возросла, процесс труда стал творческим. Большинство руководителей бывших отделений спецбанков ни под каким предлогом не хотели бы снова влиться в филиальную сеть, утратить независимость и статус коммерческого банка.

Однако процесс разделения ссудного капитала далек от завершения. Более трети кредитных ресурсов РСФСР составляют сбережения населения (222 млрд руб. из 600 млрд руб. на 1.07.91 г.), поступающие в распоряжение Центрального банка и его региональных подразделений. За счет средств Сбербанка и формируется подавляющая часть централизованных кредитных ресурсов, которые продаются коммерческим банкам. Но распределение этих средств весьма неравномерно: львиную долю получают коммерческие банки, преобразованные из государственных. У этой категории банков централизованные ресурсы составляют примерно половину привлеченных средств, другая половина — текущие счета хозорганов, в основном госпредприятий. Коммерческие банки, образовавшиеся на «голом месте», имеют ограниченный доступ к централизованным ресурсам. Поэтому они должны привлекать свободные средства хозорганов и населения на более выгодных

условиях — платить более высокие проценты по срочным вкладам.

В банке «Восток», например, введена плата и за остатки средств на текущих (расчетных) счетах обслуживаемых предприятий, с которыми заключаются договоры от одной недели до трех месяцев (Кадыров Р. Записки банкира. Уфа, 1991). Значительная часть средств в этих банках привлекается за счет кредитов у других банков. В том же банке «Восток» их доля в общей сумме кредитных ресурсов (пассивов банка) составляла 54% на 1.01.90 г. и 28,2% на 1.01.91 г.

С 1991 г. в свободной продаже находится какая-то часть средств Сбербанка, которые предоставлялись коммерческим банкам под высокие проценты (14—18%), явно превышавшие плату за централизованные ресурсы до 1.01.92 г. Тем не менее банки из второй группы активно привлекают средства Сбербанка, доля которых, по неофициальным данным, достигает 50%. Отсюда и различия в кредитных ставках: у бывших спецбанков они в 1,5—2 раза ниже, чем у других коммерческих банков.

Например, в Новосибирске в октябре-ноябре 1991 г. средняя ставка по кредитам составляла: у Сибирского коммерческого банка — 9,5%; Сибэкобанка — 11,2%; Сибакадембанка — 19,5%; Инновационного коммерческого банка — 19,4%; «Аурумбанка» — 20%. Минимальная ставка — у Сибирского банка, бывшего управления Промстройбанка, а за ним следует Сибэкобанк, преобразованный из районного отделения новосибирского управления Промстройбанка. Далее следуют три банка, возникшие «на голом месте». «Сибирский банк» может даже позволить иметь более высокую ставку по депозитам, чем по кредитам, поскольку роль депозитов в его пассивах крайне незначительна, а маржа (прибыль) складывается главным образом из разницы между ставкой за централизованные ресурсы и своей кредитной ставкой. Преимущество банков из второй группы в том, что к ним обращаются более оборотистые клиенты, в первую очередь из альтернативной экономики.

Ее роль, правда, быстро повышалась и в коммерческих банках, традиционно обслуживавших госсектор.

А. А. СУЛТАНОВ, председатель правления «Сибирского банка»:

— Уставной капитал банка возрастал главным образом за счет паевых взносов коммерческих организаций. На 1.01.92 г. он составил 190 млн руб., а вклад госсектора — только 76 млн руб., причем эта величина за последние полгода почти не менялась. Доля негосударственного сектора в выдаваемых банком кредитах также неуклонно возрастала и к началу 1992 г. составила 28% общей кредитной задолженности «Сибирскому банку». По мнению Султанова, кредиты гораздо выгодней предоставлять коммерческим организациям, которые соглашаются и на более высокие проценты, и вовремя их выплачивают, и погашают

задолженность в срок. Госпредприятия гораздо хуже соблюдают кредитную дисциплину, а то и вовсе не возвращают долги.

Даже беглое сравнение показывает неравные стартовые возможности наших коммерческих банков. Банки, имеющие преимущественный доступ к централизованным кредитам, могут их перепродавать, а не имеющие такового вынуждены искать обходные пути привлечения средств. Существуют и значительные региональные различия в распределении кредитных ресурсов. Сосредоточение подавляющей их части в крупных московских банках, возникших как на «голом месте», так и преобразованных из спецбанков, позволяет им извлекать прибыль путем простой спекуляции. Таково мнение многих банкиров с периферии, с которыми мне довелось общаться.

Чтобы пресечь спекуляцию, Центральный банк РСФСР запретил своим подразделениям предоставлять централизованные кредиты тем банкам, которые дают ссуды другим банкам. На межбанковские кредиты фактически наложено вето, чему вряд ли можно найти правовое обоснование. Коммерческие банки, естественно, находят обходные пути предоставления временно свободных средств другим банкам и их клиентам.

Центральный банк остается пока огромным распределителем, а коммерческие конкурируют в первую очередь не за привлечение свободных денежных средств, а за их «выбивание» у центра. В 1992 г. вводятся новые, будем надеяться, более объективные принципы предоставления централизованных кредитных ресурсов — под залог государственных ценных бумаг и векселей. Ни тех, ни других, правда, пока нет.

Итак, кредит удалось отделить от бюджетного финансирования, но он по-прежнему остается фондируемым ресурсом. Банки уже ощутили ограниченность денег, но превалируют внеэкономические методы их привлечения. Нормальное предпринимательство развивается в той степени, в какой банки могут самостоятельно привлекать клиентов и их средства. Централизация кредита — объективная основа внеэкономических функций верхнего звена, независимо от субъективных действий его руководства.

ЕСТЬ ЛИ ВЫХОД ИЗ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Центральный банк РСФСР, будучи кредитором в последней инстанции, пока не стал «банком банков». Среди его клиентов, помимо чистых бюджетников, есть еще военторги, разного рода ассоциации, соглашения, фонды. Во всех странах Центральный банк является агентом правительства — обслуживает его счета, управляет бюджетными средствами. Так что ничего странного нет в том, что и наш центральный банк выполняет эти функции. Но доля бюджетных и приравненных к ним организаций у нас несо-

поставимо велика. Кроме того, до последнего времени значительные средства из бюджета получали госпредприятия в виде дотаций и централизованных капиталовложений. Эти денежные средства также находятся в распоряжении Центрального банка. Правда, по словам его руководителя, они переданы коммерческим банкам в оперативное управление.

Теоретически клиенты — хозорганы — могут получать бюджетные средства там же, где обслуживаются, т. е. в коммерческих банках. Однако на практике им приходится «разрываться» между банками и расчетно-кассовыми центрами, осуществляющими операции с бюджетными средствами. По признанию банкиров, пока они больше конкурируют с РКЦ, чем друг с другом.

Л. АЛЯКИНА, директор Управления бухучета и отчетности Центрального банка РСФСР:

— В РСФСР на 1 октября 1991 г. функционировало 1313 расчетно-кассовых центров, в которых открыто 3458 корреспондентских и субкорреспондентских счетов коммерческих банков и других кредитных учреждений. Введенная система межбанковских расчетов функционально соответствует международным нормам. Аналогичная существует, например, в ФРГ. Положение Центрального банка РСФСР «О межбанковских расчетах» предусматривает также открытие корреспондентских счетов коммерческими банками друг у друга, что еще более приблизит систему расчетов к международным стандартам. Центральный банк проводит работу по унификации платежных документов, техническому оснащению РКЦ, что позволит со временем значительно сократить их количество и перейти на электронный документооборот.

А. А. СУЛТАНОВ:

— РКЦ выдают у нас за прообраз современной системы межбанковских расчетов, существующей в развитых странах. Однако на деле сложилась ситуация, весьма схожая с той, когда госбанк был единственным банком и непосредственно обслуживал клиентов. Это дает повод для серьезных сомнений: либо управления Центрального банка на местах ему не подчиняются, либо он просто «заигрывает» с коммерческими банками, стремясь сохранить под своим непосредственным контролем как можно больше ресурсов и клиентов.

В данном примере противоречия между центральным и коммерческими банками можно было бы списать на нерадивость чиновников на местах, не желающих выполнять решения центра, противоречащие их интересам. Но почему же эти решения до сих пор не получили юридической силы?

Это не единственный пример, когда коммерческие банки видят в лице Центрального банка нового монополиста, ограничивающего их независимость сверх разумной меры.

Реакцией на это стало образование Ассоциации российских банков (АРБ) — добровольной некоммерческой организации. Ее президент С. Е. Егоров является также генеральным директором Московского банковского союза. Основная цель ассоциации — защита прав и интересов коммерческих банков. Когда Ассоциация объединит большинство коммерческих банков России, то, по замыслу С. Е. Егорова, станет «такой мощной организацией, с которой будут вынуждены считаться государственные органы» (Финвест 3. 91).

Ассоциация на правах общественной организации способствует установлению связей между коммерческими банками, образованию информационного рынка. Ведь даже находящиеся бок о бок банки порою не знают, что делается у соседа: каковы процентные ставки по депозитам и кредитам, на каких условиях они предоставляются, какова их структура и размеры. Одержимые коммерческой тайной, они скрывают друг от друга и от клиентов даже величину уставного капитала. «Нам надоело обманывать клиентов», — признался один знакомый банкир. Но и клиенты, случается, обманывают банки: открывая, например, расчетные счета в нескольких банках, берут кредиты под один и тот же залог или вовсе без него. Публикация балансов в печати — крайне редкое пока явление.

В настоящее время Ассоциация, объединяя 500 коммерческих банков, может оказывать влияние на Верховный Совет и правительство, по крайней мере доводить до их сведения истинные проблемы банков и происходящие процессы, участвовать в разработке законодательных и нормативных актов. Бесспорна роль Ассоциации и в налаживании обратной связи между центральным и коммерческими банками.

ПОКА ОБЕ СТОРОНЫ ПЛОХО ПОНИМАЮТ ДРУГ ДРУГА

Претензии коммерческих банков к верхнему звену выражены в обращении президента АРБ С. Е. Егорова к Президенту РСФСР Б. Н. Ельцину, а также в двух резолюциях Ассамблеи банковских кругов, состоявшейся в Москве 24—26 сентября 1991 г. по инициативе Конгресса деловых кругов (Информационный бюллетень АРБ 22—23. 91).

Банк России слабо справляется с основными задачами по стабилизации денежного обращения и аккумуляции ресурсов для финансирования развития экономики... Он не осуществляет целенаправленных мер по предотвращению роста инфляции. Изымаемые у коммерческих банков кредитные ресурсы используются стихийно, без соблюдения приоритетов стабилизации экономики. Вместо экономических Центральный банк России использует административно-бюрократические методы регулирования деятельности коммерческих банков. Множеством ненужных формальностей обставлена выдача лицензий на банковскую деятельность. Громоздкая статистическая отчетность вынуждает банки вводить дополнительный персонал. Применяется более 10 различных

нормативов, требующих сложных расчетов, по некоторым из них информация запрашивается 2 раза в месяц. В течение года Центральный банк России неоднократно менял уровень процентов (по которым предоставляются централизованные кредитные ресурсы — прим. ред.) и резервов коммерческих банков.

Формирование новой системы банков должно опережать ход экономической реформы. В связи с этим требуется принять пакет законов, которые бы обеспечили нормальную деятельность банков и защиту интересов вкладчиков и ссудозаемщиков. В этом Банку России следовало бы проявить инициативу, но он безучастно относится к созданию новой банковской системы.

В хаотическом состоянии находится система межбанковских расчетов, для обеспечения своевременности которых Банк России не предпринимает реальных шагов. Имеются и другие серьезные недостатки в его работе. Ассоциация российских банков считает, что слабое воздействие Банка России на экономику и работу коммерческих банков является в значительной мере результатом некомпетентности его руководящего состава, который следовало бы укрепить компетентными и инициативными специалистами.

Ответы на некоторые из этих обвинений содержатся в интервью Г. Г. Матюхина и статье П. В. Ушанова (ЭКО 1.92). Но все ли претензии оправданны?

М. А. СЫРГ, доктор экономических наук, декан экономического факультета Тартуского университета:

— В Эстонии коммерческие банки появились раньше, чем в других республиках. Поначалу они не хотели подчиняться никому — ни союзному Госбанку, ни Центральному банку Эстонии. Теперь они сами требуют от него большего контроля и регулирования, чтобы был порядок. Такой период, как в России, когда коммерческие банки не уважают центральный банк, мы уже прошли.

По сообщению начальника информационного отдела Центрального банка РСФСР М. К. Беляева, взрыв возмущения коммерческих банков вызвало распоряжение отчислять из прибыли 2—3% в страховой фонд, необходимый для защиты клиентов. Покушением на свободу рассматривался многими и 25-процентный потолок на кредитные ставки коммерческих банков (с 1.01.92 г. отменен). Плата за централизованные ресурсы, предоставляемые Центральным банком коммерческим, не превышала при этом 9% (с 1.01.92 г. — 20%). Отчисления в резервные фонды составляли в среднем 2—3% (в 1992 г. они повышены до 15—20%). Заметим, что на Западе система банковской отчетности более жесткая и детализированная, регламентируемых нормативов втрое больше, чем у нас.

На это наши банкиры возражают: нечего нас с ними сравнивать, у нас еще этап первоначального накопления; банкам, чтобы встать на ноги, надо предоставить максимум свободы. К этой аргументации прибегают и другие представители нарождающегося предпринимательства. Суть сводится к тому, что для построения

рыночной экономики мы должны пройти те этапы, которые другие страны прошли в XVIII-XIX веках, когда процветала ничем не ограниченная конкуренция. Во всяком случае, современная двухуровневая банковская система с центральным банком во главе сложилась только в середине нынешнего века.

Д. В. ТУЛИН, директор Департамента валютных отношений Центрального банка России (из выступления на Ассамблее участников рынка ценных бумаг в Москве 3 октября 1991 г.):

— У нас царит страшная анархия во всех областях рыночных отношений. Другая опасность в том, что большинство людей психологически не приемлет рыночную экономику. Каким бы репрессивным и тоталитарным ни было государство, оно всем давало какое-то прикрытие. Иного государства, кроме большого собеса, люди не представляют. И вот теперь им говорят: живите своим умом, на личном хозрасчете. Если в этих условиях предприниматели будут вести себя, как начинающие нувориши, бизнесмены эпохи первоначального накопления, это полностью дискредитирует идею рынка и даст толчок огромному социальному взрыву. Тогда к власти придут Шариковы и им подобные.

Но даже из чисто экономических соображений мы не можем вернуться к капитализму XIX века — это пройденный этап. Надо с самого начала формировать цивилизованные рыночные отношения с четко очерченными правилами игры, отработанными мировым опытом. В противном случае нас не поймут не только дома, но и на Западе, где бизнес привык жить по правилам.

Тулина поддержал коллега из союзного Госбанка А. А. Козлов, призвавший бизнесменов к разумному самоограничению во имя собственного выживания. Они сами должны выработать свод законов, регламентирующих правила игры. На государственные органы в этом полагаться не стоит: у них нет людских и финансовых ресурсов, достаточных для такого дела. Поэтому бизнесменам надо либо садиться и самим писать законы, либо скинуться и кому-нибудь заказать.

Штат Центрального банка РСФСР, по данным информационного отдела, составляет не более 300 человек (без региональных управлений). Для сравнения: в Банке Италии, например, в центральной администрации занято 3,5 тыс. служащих. Российский закон уместился на 24 страничках, а в других странах он занимает целые тома. При таком обьеме наши законы дают широкий простор для разных толкований, инструкций, подзаконных актов.

Обе стороны сходятся по крайней мере в одном пункте — несовершенство банковского законодательства. В Центральном банке РСФСР разрабатывается «Банковский Акт», который должен заполнить пробел во взаимоотношениях коммерческих банков с центральным. За основу взяты документы Всемирного банка, а также банковские законодательства ряда западных стран. Разра-

ботчики из Департамента по регулированию деятельности коммерческих банков надеются снять многие противоречия во взаимоотношениях двух звеньев банковской системы. Только надежная правовая основа может настроить коммерческие банки на долгосрочные цели.

КТО ВИНОВАТ В РАЗВАЛЕ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ?

Основной «грех», в котором обвиняется Центральный банк, — неспособность стабилизировать кредитно-денежную систему. Сразу же определимся: речь идет о той кредитно-денежной системе, которая обслуживала командную экономику, была ее придатком. Ее душой и символом были так называемые безналичные деньги, которые обслуживали подавляющую часть товарообмена.

Возникая по команде сверху, независимо от того, дошел товар до потребителя или нет, нужен он кому-нибудь или гниет на складе, есть ли вообще такой товар или это только цифра в отчете, они не имели никакой покупательной силы вне плановых фондов. В наличку они превращались только для выплаты заработной платы, которая через розничную торговлю и сберкассу почти полностью возвращалась в банк. Механизм денежного оборота работал как часы. Все было просто, стабильно и без хлопот.

Но вот наступили новые времена. У госпредприятий перестали просто изымать лишние деньги, появились первые ростки рыночной экономики: кооперативы, малые предприятия, коммерческие банки, биржи. Дело дошло уже до частных компаний. И пошел процесс отсасывания этой безналички, ее «обналичивания». Все эти новые формы хозяйственной жизни возникали главным образом путем перекачивания безналички из государственного сектора в уставные капиталы, на счета новых хозорганов. А они уже находили способы ее обналичивания, но в банк нести не спешили. Наличка стала обслуживать не только розничный товарооборот, но и межхозяйственные связи. Если к этому добавить рост заработной платы, не снижающиеся аппетиты ВПК, реформу Павлова, соревнование республиканских бюджетов с союзным, становится ясным — почему чем больше денег печатают, тем больше их не хватает. Когда уж совсем припекло, прибегли к старому методу — запретили выдавать наличку на хозяйственные нужды. Аналогично удерживается и безналичная масса — путем запрета на кредиты, превышающие установленные рамки.

По мере расширения самостоятельности, сокращения госзаказа стали разрываться и хозяйственные связи, а вместе с ними и денежный оборот. Производство падает, товаров становится все меньше, все большая их часть минует государственную торговлю. Коммерческие магазины деньги сдают не в банк, а сдатчикам товаров. Деньги, обслуживающие биржевую торговлю, тоже минуют

традиционные каналы денежного обращения, а новые не придуманы. Деньги, как и товары, вращаются по каким-то локальным орбитам, не замыкающимся в общехозяйственный оборот.

Мог ли центральный банк или какой-то иной орган предотвратить эти процессы?

В тотально-плановой экономике все ее составляющие были жестко пригнаны друг к другу: тронь один кирпичик — и рушится все здание. Освобождение предприятий от госзаказа хотя бы на 10% — это уже срыв прежних поставок, дающий импульс целой цепочке срывов, бумерангом ударяющих и по виновнику. Компенсировать эти потери каждый старался повышением цен.

Коммерциализация банков, как и другие нововведения последних лет, кажется, только расшатала экономику, ничуть не приблизив ее к рыночной. Тем не менее альтернативная экономика все же сложилась, чему в немалой степени способствовала реформа банковской системы. Направлена она была на ликвидацию прежних финансовых механизмов, а не на их стабилизацию. Чтобы заработали новые механизмы, нужны время и адекватные изменения во всем хозяйстве.

В странах с нормальной экономикой центральный банк воздействует на совокупную денежную массу через кредит, увеличивая или уменьшая его доступность. Западные финансисты десятилетиями бились над тем, чтобы научиться управлять денежной массой при помощи кредитных и налоговых рычагов. Прерогатива центрального банка — кредитная политика: никакими иными регуляторами, кроме кредитных, он не располагает. Не может, например, устанавливать заработную плату, цены, диктовать кому-то хозяйственные связи. Учетная ставка, норма обязательных резервов и политика открытого рынка — условия, на которых банк покупает долги государства и продает их коммерческим банкам. И все, других рычагов в арсенале центрального банка нет. Плюс административный контроль платежеспособности коммерческих банков, соблюдения законов и правил честной игры.

Применимы ли эти рычаги к нашему хозяйству, реагирует ли оно на них? Опыт последнего года показывает, что пока очень слабо.

Денежная масса у нас быстро растет вовсе не потому, что низка учетная ставка (плата за централизованные кредиты) или норма обязательных резервов. Государство принимает программы, на которые у него нет денег, а в долг ему никто давать не хочет — ни население, ни хозяйствующие субъекты. Издавна перекошенное в сторону всего «несъедобного» производство падает с ускорением. Хозяйственные связи рвутся и вместе с ними разрывается товарно-денежный оборот. Плюс суверенизация. При сохранении единой валюты проведение независимой кредитно-денежной политики в республиках не могло не подтолкнуть инфляцию, о чем

не раз предупреждали финансисты из союзного госбанка. На это указывают и ученые.

О. Л. РОГОВА, доктор экономических наук, зав. сектором Института экономики АН СССР (из выступления на совещании финансистов в Ростовском институте народного хозяйства 24—27 сентября 1991 г.):

— Бумажные деньги — долговые обязательства государства, и, как всякий должник, оно заинтересовано в обесценении своего долга. Выпуская излишние деньги, т. е. обесценивая их, государство получает эмиссионный доход в виде перераспределения реальных ценностей в свою пользу. Новые государственные образования из бывших республик не могли удержаться от такого соблазна: как послушные ученики, они стали тиражировать эмиссионные методы в невиданных доселе масштабах. В результате полное обесценение рубля.

Суверенизация порождает иллюзию, что стоит отделиться, ввести свою валюту — и денежное обращение быстро стабилизируется. Переоценка роли политических факторов отвлекает от упорной, кропотливой работы по созданию новых экономических условий. Раздробление монополистов, акционирование, наращивание частнопредпринимательского сектора — все это намного сложнее, чем, скажем, национализация собственности бывшего Союза в республиках.

В программе «500 дней» приоритет в рыночных реформах совершенно справедливо отдавался финансовому оздоровлению. Но оно не было напрямую увязано с либерализацией цен, что делало программу нереалистичной. Тем не менее финансовое оздоровление должно оставаться на первом месте и в новом пакете рыночных реформ. Без стабилизации рубля и хотя бы его частичной конвертируемости движение к рынку невозможно. При гиперинфляции ни наши предприниматели, ни тем более иностранные и гроша не вложат в производство. Если не проводить целенаправленных мер по сдерживанию доходов и бюджетных дефицитов, гиперинфляция неизбежна.

Решающее слово в финансовом оздоровлении в конечном итоге за банковской системой. Для успешного выполнения этой задачи необходимы, как минимум, три условия: реальная независимость Центрального банка РСФСР от правительства, безусловный приоритет финансовой стабилизации по сравнению с другими целями и надежная правовая основа взаимоотношений коммерческих банков с Центральным.

К банкам немало претензий. И справедливых отчасти. Но банк — не просто большая касса, где дают или не дают деньги. Он не только «обслуживает» клиентов. Поэтому интересен «взгляд из окошечка» — как бы с той стороны.

И НАД БАНКИРАМИ КАПЛЕТ

Валерий ЛАВРОВ, спецкор ЭКО,
Москва — Новосибирск

Говорят, в Финляндии 4 тыс. банков. По количеству бирж Россия с прилегающими к ней окрестностями обогнала весь мир. А банковское дело — более тонкое. Ума требует, а не только изворотливости. Конечно, дефицита умных людей в России не было никогда, хоть и выходило со всякими переворотами как-то глупо. Вот и тройку наших богатырей — Госбанк, Стройбанк и Сбербанк — перевернули, развернули и превратили в банковскую орду. И что из этого вышло — поглядим в одном пока банке.

ПАХНЕТ НЕ ДЕНЬГАМИ, НО ЧЕМ-ТО ПРИЯТНЫМ

С 9.30 люди в этот банк идут потоком, как в магазин, где выбросили дефицит, да по дешевке. Поток в основном женский. Во входном фойе — раздевалка, где шустрая старушка чуть ли не зазывает, но все идут, не снимая пальто, мимо стола с милиционером. Никаких пропусков ему не показывают. И он на входящих никакого внимания не обращает. Сидит задумчивый в мятом костюмчике. Такой толстенький, что вряд ли догонит гардеробную старушку, если та вдруг схватит мешок с деньгами и побежит.

Прошел и я свободно, как домой. Шапку на всякий случай снял. Дальше широкая лестница, возле — большое зеркало, где видишь себя с ног до головы и даже выше. Поглядел я в него, но интересного ничего не увидел. Странно, что ни одна из женщин не задержалась у зеркала. Остановил я ту, что шла по лестнице медленнее остальных, и спросил:

— Почему не раздеваетесь?

— А зачем? Два месяца сюда хожу, а денег все нет. Спрошу да обратно.

— Много ли вам надо?

— 50 тысяч — на зарплату.

— И два месяца не можете получить?! — удивился я. — У них же скорость — 15 миллионов в час! Везде хвалятся.

— Так это не те деньги. Мне другие нужны. Наличные!

— Понятно, — сказал я, ничего не поняв. — А почему около зеркала никого нет? Такое зеркало! Хоть в музей!

— А вы посмотрите, какие они там ходят!

Мы поднялись наверх, в большой зал. По обеим сторонам — окошечки и шкафчики с ящичками, точно такие же, как абонентские на почте. Моя незнакомка растворилась в женской толпе. Но были и мужчины, тоже, впрочем, в пальто и куртках. И в шапках.

В этой толпе время от времени сновали банковские служащие. Женщины постарше были в каких-то домашних халатиках и тапочках тюремного цвета, но в чулках, поверх чулок — носки. Молодые женщины — в пижамных брюках или в джинсах, а на босых ногах — яркие пляжные тапочки. Почти все девушки румяные от румян. В руках их были не пачки денег и не кипы банковских бумаг, а чайники большие и заварные, какие-то кульки и свертки. А одна пронесла кастрюлю с чем-то ароматным.

Я принюхался. Деньгами здесь не пахло. Но запах был приятный, как на кухне у хорошей хозяйки. Из ихних, банковских, сновали и редкие молодые мужчины. Все без галстуков, большинство в «вареных» джинсах. И когда я увидел вдруг одного в галстуке, спросил:

— Где кабинет управляющего?

— У нас нет управляющего. Есть председатель правления, — он остановился на минутку и показал в темный коридор, идущий из этого светлого зала. Я с опаской в него полез, вспоминая, как в одном ленинградском банке блуждал полчаса в немыслимо запутанных коридорах, прежде чем нашел нужный кабинет.

Но здесь все оказалось проще. Метров пятьдесят полумрака и каких-то таинственных дверей без номеров и табличек — и я вышел прямо к столу секретарши председателя правления. Однако вдоль стен стояла очередь все тех же женщин и редких мужчин в уличной одежде. Я тоже встал, так как стул был единственный — у хозяйки.

ЧАСТНЫЕ КЛИЕНТЫ — ИСКЛЮЧЕНИЕ

Двигалась очередь довольно резво и молчаливо. Секретарше некогда было интересоваться, кто идет в кабинет и зачем. Все слушали ее энергичные переговоры о том, что происходит с ценами в московских магазинах. Но до конца это выяснить не удалось: вскоре подошла моя очередь, и я вошел в очень скромненький «пенал» со стандартной мебелью.

Хозяин, Николай Тихонович, — мужчина в районе сорока лет с мелкими чертами лица. Темно-синий костюм был строг, но красно-сине-белый галстук как-то не вписывался в ансамбль и в ин-

терьер. Поставил бы уж на стол флажок такого же цвета. Председатель взглянул на мою визитную карточку, но свою не дал.

— Что вас интересует? — со спокойной агрессивностью, которая как-то не гармонировала с мягким голосом, спросил он. — Пресса, вы знаете, ничего толком не знает. Желтеет очень быстро, придумывает всякие байки, которые только обывателю на кухне обсуждать.

— Например?

— Придумали, скажем, что я купил себе новый белый мерседес за пять тысяч. Во-первых, он не белый, во-вторых, не новый, в-третьих — не за пять тысяч, в-четвертых, это совсем не мерседес и, в-пятых, купил не себе лично.

— Ну а почему бы вам не купить хоть кадиллак — у вас коммерческий банк, такие прибыли! Вы же получаете, наверное, процент от них?

— Я получаю обычную зарплату, я — наемный служащий у банковского совета, — Николай Тихонович протестующе поднял ладони, растопырив пальцы.

— Тогда вы должны иметь процент с оборота наличных денег, которых так не хватает, что бедные кассирши ходят к вам по два месяца, — предположил я.

— Никаких процентов ни от кого я не получаю, — глядя на мой диктофон, четко сказал он.

— Меня не интересуют ваши проценты, я хочу иметь свои собственные, — сказал я, включая диктофон. — Кстати, очень рекомендую завести вам такую машинку и, беседуя с желтыми газетчиками, записывать их вопросы и свои ответы. Итак, первый вопрос — могу ли я стать клиентом вашего банка?

— У нас нет вкладчиков — физических лиц. Только юридические.

— Простите, но в операционном зале ждут своей очереди не только женщины-кассирши, но и мужчины явно коммерческого вида.

— Персональные вклады физических лиц есть, но они идут, как в сберегательном банке, только немножко другие условия.

— А-а-а, — разочаровался я. — Кстати, что за ведро стоит у вас на тумбочке в углу?

— Да вот капает, крыша старая, — сказал председатель правления.

Я взглянул на высокий лепной потолок и увидел, что штукатурка отвалилась не в одном углу.

— Господи, завтра американцы придут, а тут черт-те что, — обреченно сказал хозяин. — Хоть бы мороз ночью стукнул! Что вас интересует, не могу понять.

— Давайте я запишу ваши рекомендации деловым людям. Что бы вы им посоветовали?

— Вы странные люди. Две недели назад молодая журналистка так расписала наш банк, что я два дня переписывал. Вот что:

давайте перенесем разговор на послезавтра, сегодня понедельник, тяжелый день. Первая половина дня — вообще как проходной двор, — предложил председатель, и я согласился.

Очередь в приемную стала раза в два длиннее и протянулась в сумрачный коридор.

КУЛЬТУРА НАЧИНАЕТСЯ С ЗАПАХА

В назначенный час я был в приемной и был единственным. Успел подумать: «Надо же, бывает и такое». Но секретарша прервала приятную мысль словами:

— Управляющий заседает на совете финансовой группы и до обеда его не будет.

— Закажите пропуск на вторую половину дня, мы договаривались на сегодня, — попросил я.

— Без него я не могу сделать вам пропуск. Позвоните.

Звонить банкирам и другим нашим деловым людям, как это многократно выяснено, бесполезно.

На другой день я снова пошел в обычном потоке посетителей. Секретарша опять не выпускала телефонную трубку и, не ожидая ее разрешения, я прошел сквозь двойные двери. Николай Тихонович, я накрепко запомнил его отчество, указанное на дверной табличке, сидел с какой-то женщиной без верхней одежды, но рукой пригласил меня сесть. Женщина тотчас ушла, пообещав еще зайти. И мы остались вдвоем, и за дверью нет очереди.

Я вытащил диктофон, но вошел мужчина и протянул бумагу на подпись, потом женщина молодая, потом пожилая. Откуда они берутся?

— Слушаю вас, — сказал мне наконец Николай Тихонович, но в этот момент музыкально зачирикал телефон.

Минут через десять я все же задал первый вопрос:

— Я всегда думал, что человек, посещающий банк, как и работающий в нем, должен быть официально одет. Почему в вашем банке такая расхристанность? Ходят, словно дома на кухне.

— Знаете, из десяти человек, пришедших к нам, может быть, только двое останавливаются внизу у зеркала. А ведь ни с зеркалами, ни с раздевалкой в нашем банке проблем нет. И в мой кабинет некоторые входят, не снимая шапки. Встречая по одежке, можно и проводить по ней же, не выслушав и упустив, может быть, хорошую идею, — Николай Тихонович говорил, отмахиваясь рукой от заглядывавших в кабинет. — В Японии, напомню, рядовой служащий должен иметь минимум 13 костюмов и уйму галстуков, иначе он таковым не считается. Собираясь в официальное учреждение, нужно чувствовать и знать, как одеться, чтобы тебя нормально встретили. Конечно, претензии обоюдные. Юные банковские работницы могут прийти с чересчур обнаженными плечами или животом, в брюках невероятного цвета. Более зре-

лые, измученные бытовыми испытаниями, могут чулки надеть наизнанку.

Нам всем не хватает элементарной культуры. Ее общий уровень очень низок. Дело не только в одежде, о которой большинство думает, только лишь покупая ее или собираясь в гости. А в банк могут прийти в чем попало. Некоторые мужчины приходят к нам с похмелья, трясущимися руками подают мне свои бумаги. От некоторых клиентов, простите, и другие невыносимые запахи исходят. Для них, может быть, это и неважно, но разговаривать с ними трудно. Их немного, устойчивое меньшинство. Большинству же просто нужно на минуту задержаться у зеркала.

— Можете вы одеть своих служащих в какую-то фирменную одежду?

— Возможностей нет, и форму единую, думаю, не надо. Мы же не военизированная организация, требовать какой-то строгой, специально пошитой для работы одежды не можем.

— Почему к вам такая очередь? Видимо, кто-то мог бы решить свои проблемы без вас?

— Такова традиция: в первой половине дня в банк может войти любой желающий. И не только традиция. Сотни людей идут, и нам не справиться с выдачей пропусков. С утра секретарь не имеет права кого-то не пустить ко мне. Во второй половине принимаю тех клиентов, с которыми предстоит тяжелый или серьезный разговор. И дело тут не только в банковских порядках.

ГЛЯДЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ ЗАТЫЛКИ

— Входят, не церемонясь ни со мной, ни с человеком, который сидит рядом, — продолжал Николай Тихонович. — На полуслове обрывают наш разговор. Даже такой не хватает культуры. Я готов понять клиентов: бывают неотложные, чрезвычайные дела, человек ими поглощен настолько, что подобные мелочи не ощущает. Но ведь часто приходят просто так, о чем-то поговорить. И когда начинаешь объяснять, что наш разговор ни к чему не приведет, что нельзя голыми руками решить проблему, то понапрасну тратишь немало сил и времени. Человек слышит только себя. Как правило. Иногда даже на словах не может объяснить, что ему нужно, что он имеет и куда стремится. Если я приму за день 20 человек, то таких будет 15.

— То есть люди, желая с вами поговорить, не готовы к разговору?

— Да. Ведь важно содержание переговоров, все остальное имеет косвенное значение. Я могу вытерпеть отсутствие элементарной культуры у собеседника-клиента, 18 лет работаю в банке. Но если человек приходит неподготовленным, к этому привыкнуть невозможно. Сам репетирую серьезные переговоры и думаю, что любой способен это делать. Мы говорим, как правило, о кредитах, финансировании и прочих экономических вещах. И сразу видишь:

просчитал клиент для себя ситуацию или нет, видит он перспективу, ожидаемую прибыль или не видит. А если человек приходит, «не владея темой», о чем можно разговаривать? Тем более, если идет речь о долгосрочном кредитовании.

Есть руководители, которые не умеют вести разговор, не владеют логикой мышления, не способны понять собеседника, воспринять его как партнера. Пусть руководитель даже каких-то сегодняшних проблем не знает — каждый день появляются новые. Нет такого человека, который все знает. И хороший производственник или организатор может быть неважным финансистом, а тем более экономистом. Все это вполне допустимо, когда два собеседника хотят найти какое-то решение, и один больше разбирается в проблеме, другой — меньше. Но ведь иные держат себя, как привыкли на своем предприятии: я так сказал, значит, это правильно, все остальное ерунда. Разговор, естественно, не получается.

— Получается, что наши деловые люди не умеют планировать и рационально тратить свое время.

— Да, но они отнимают и мое время. Приходится вести массу ненужных разговоров. Приходится отрывать время у более серьезных клиентов, а иногда и терять их. Я вообще не люблю длинных разговоров. Казалось бы, и клиент тоже должен экономить свое время. Но некоторые приходят каждый день, просиживают по 30—40 минут и больше. И не только здесь. Когда же он решает проблемы у себя на предприятии?

— Есть ли разница в деловой культуре руководителей новой волны и старшего поколения, с которыми вы общались лет 15 назад?

— Новые предприятия-структуры-формирования возникают ежедневно. Они дают банку массу людей, с которыми порой вообще не хочется разговаривать. Как правило, знакомимся при открытии счета. Наш банк переполнен по клиентуре, то есть численность клиентов опережает наши возможности обслуживать их быстро и качественно. Многие новые руководители считают, что право выбора банка дано только им. В их головы не приходит простая мысль — банк тоже имеет право выбора клиентов. Поэтому нужны предварительные переговоры, после которых мы можем отказать, невзирая на поговорку «клиент всегда прав».

— И на его капиталы не взираете?

— На это как раз взираем. Но вот приходит он, и ты в беседе пытаешься понять, что он из себя представляет, чем думает заниматься. И если не возникает никакого интереса к этому клиенту и его делу, то, несмотря на его большой денежный вклад, отказываем.

Создаются новые предприятия-формирования обычно без базы. Группа лиц оформляет документы, регистрируется в исполкоме. Бывает, и служебного адреса нет, и уставной капитал мини-

мальный. Ограничений-то нет: пять, десять, двадцать тысяч, которые они в течение года будут вносить. Не имеет порой клиент ни площадей, ни коллектива, ни специалистов. И обычно такие группы скатываются к обычной спекуляции, каким-то коммерческим сделкам.

И вот клиент наш новый не успел открыть расчетный счет, не успел войти в доверие, растолковать свои намерения, сразу же задает вопрос — какой дадите кредит, под какой процент...

— И что вы делаете в таких случаях?

— Приходится даже выставлять. Особо наглых. Не круто, но четко. Некоторых старых клиентов, и довольно солидных прежде, тоже можно выставлять: они фактически банкроты. Так ведь пытаются еще получить, нарастить свой долг. Деловая культура всех поколений наших руководителей примерно одинакова: урвать, не задумываясь, что из этого выйдет. И это печально.

Ведь перед молодыми руководителями, да и опытными тоже, сейчас стоят совершенно другие задачи. Раньше они выполняли программу, которая была задана их госпредприятиям. Отсюда и возникали их запросы и потребности, вопросы и разговоры. Сами они ничего самостоятельно не решали. И это страшно — запуганный, задавленный вышестоящими управленцами и экономическими нормативами руководитель...

— А нынешние 30-летние... это уже другие люди?

— Есть даже и моложе. Но это все равно те же люди. Да и откуда они возьмутся, новые? Большой перемены в экономической системе не произошло. Впрочем, они молодцы, генерируют кое-какие новые идеи. Новые для нашей экономики, но не для мировой. Их усилия, видимо, дадут нам через несколько лет какой-то эффект. Сейчас же они просто глядят в зарубежные затылки.

Новые деловые люди еще не отрешились от прежней системы управления. Смотрят на тех руководителей, что постарше, — чего они добились, и стремятся любыми способами наработать частный капитал. Может быть, это и хорошо, но при этом нет программы вкладывания этого капитала в производство. Сегодня никто ничего не инвестирует — ни банки, ни эти новые предприятия, ни тем более старые, потерявшие централизованные источники капвложений.

Прежних руководителей заставляли использовать капиталовложения. Льготы были для ВПК, эти предприятия и развивались. А у легкой промышленности изымалось 99 коп. из каждого рубля прибыли — как ей развиваться? Как бы руководитель ни старался. Куда бы ни стремился. Пусть это золотой был человек, но ему не на что было поднимать фабрику. И поэтому новые цехи строим по 15 лет. На швейной фабрике пытаются работать на оборудовании, которое дешевле выбросить.

— Получается, что в общественно полезном смысле между прежними и новыми руководителями нет большой разницы?

— Можно говорить о личностях старого и нового стиля хозяйствования, но экономическая система диктовала и продолжает диктовать. Плюс неумение, нежелание, неспособность грамотно использовать капиталы.

СУМЕТЬ УЙТИ, КОГДА НЕ МОЖЕШЬ

— Но ваша святая служебная обязанность, Николай Тихонович, состоит в том, чтобы возникли умение, желание, способность использовать грамотно наши невеликие капиталы.

— А я опять скажу, что наши хозяйственники элементарно неграмотны, даже на правительственном уровне. Сколько лет вывозили золото и торговали им, как дикари! Надо брать капиталы под золото и вкладывать их в хозяйство... Самое неприятное то, что все они, государственные или приватные хозяйственники, не чувствуют себя руководителями того или иного уровня. Он где-то что-то пробивает! При этом не понимает, что идет в официальное учреждение, сам официальное лицо и решает официальные вопросы. И это сказывается на его манерах, ведении разговора...

— Видимо, дело в том, что новая экономическая система не предполагает вышестоящих руководителей. Самостоятельность заставляет общаться в совсем ином стиле даже с нижестоящими. И стиль этот — нечто среднее между партнерством и борьбой. Не за кресло, а за идею-интерес.

— Возьмем меня — председателя правления банка, исполнителя воли совета банка и собрания акционеров или пайщиков. Надзор ведет Госбанк, но административной власти надо мной нет. Территориальная администрация изменилась: нет нажима. Любой инспектор, инструктор раньше мог приказать, высокомерно отказать. Слава богу, это ушло, и сейчас разговор на равных, люди друг друга понимают. Но самым тяжелым в контактах с «начальниками» остается то же самое, что и раньше: если не можешь дать то, что должен давать на этом месте, — лучше уходи. Во-вторых, всем нам не хватает знаний, нужно ежедневно пополнять их. В-третьих, всем нужны бойцовские качества, иначе не выжить. И бороться надо, конечно, не за кресло. Все это понимают.

Мы, чтобы создать этот самостоятельный банк, почти с оружием воевали. И не кресла волновали, а новая идея, новый стиль работы. «Наверху» боялись: как и что получится. И вот мы существуем, но все очень быстро меняется. Мгновенно меняется и практика. Год проработали — видим, что и сотрудники банка должны иметь свой реальный интерес. Если его нет, то ничего хорошего не получится. «Голова» банка, как и любого другого предприятия, особенно должна быть заинтересована. И мы к этому идем.

Поскольку надо мной нет административной власти, то лучше, если и подо мной будут не подчиненные, работающие из-под палки, а партнеры и бойцы на своем, пусть небольшом, месте. Известно и решение этой проблемы — контрактная система, в которой учитывается экономический интерес работника. Я испытал действие контракта на себе и думаю, что его надо распространить на всех...

Я спиной ощущал, что за дверью скопилась критическая масса ожидающих. Донеслось секретарское звонкое: «Там запись для зарубежного радио»...

— И все же почему в банке не хватает наличных денег? Обычная мировая практика: когда банк не может выдать наличные, он банкрот, — спросил я, поднимаясь из кресла.

— Во-первых, я деньги не печатаю. Во-вторых... Вы же сами знаете, деньги сегодня — товар. Притом очень дешевый.

— И чтобы заработать на этом товаре, его нужно очень много, потому и не хватает на тех, для кого деньги не товар, — высказал я свой домысел.

— Да никому не интересны эти рубли. Все серьезные люди работают с инвалютой, — Николай Тихонович тоже встал, вышел из-за стола, подал вялую руку.

За дверью действительно скопилась длинная очередь. Напряжение я создал и через два дня, когда принес Николаю Тихоновичу текст. Он тут же прочитал его и отказался подписать.

— А что тут не так?! Я перевел с магнитной ленты на бумагу то, что вы говорили, — пытался я понять его отказ.

— Мм... понимаете, — сказал управляющий. — Говорить можно что угодно, но когда слова зафиксированы, то видишь, что лучше было не говорить. Наверняка возникнут неприятные разговоры... Не надо. Поговорили и забыли. Договорились? Я был...

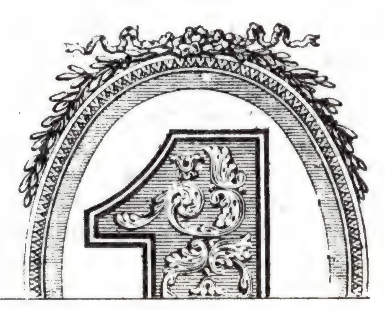
Он подал руку через стол, мы оба улыбались:

— Тоже был рад. Кстати, сегодня не каплет.

Мы посмотрели на потолок. Оттуда действительно не капало.

— Но ведро все равно нельзя убирать. Погода такая неустойчивая.

— Вы правы, — пятясь к дверям, сказал я. — И ведро красивое. Вписывается в интерьер. Смотрится рядом с телевизором «Сони».



На 24 мая 1991 г. в Москве и Московской области было зарегистрировано чуть более 200 коммерческих банков с совокупным уставным фондом в 16,7 млрд руб. Из них акционерными именовались 17. Общий уставной фонд акционерных банков составлял 9,6 млрд руб. (8 млрд руб. — бывший Агропромбанк бывшего СССР).

На 1 октября лишь четыре московских банка имели частных акционеров. Это акционерный банк «Деловая Россия», инновационный коммерческий банк «Инкомбанк-Интерзнание» (Инкомбанк), коммерческий инновационный банк научно-технического прогресса (КИБ НТП) и Московский акционерный банк содействия предпринимательству (Мосбизнесбанк). Частных акционеров (через вторичный рынок) приобрел и промышленный коммерческий «Автовазбанк». Эти пять ведущих банков и явились объектом небольшого исследования, предпринятого обществом «Российские ценные бумаги».

БАНКИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Б. И. АЛЕХИН,
генеральный директор общества «Российские ценные бумаги»

МАСШТАБЫ РЫНКА

Хотя в банковском секторе акционирование началось в 1990 г., основные события произошли в 1991 г., когда не только была собрана большая часть акционерного капитала нашей «пятерки», но и появились на свет документы, удостоверяющие акционерную собственность частных и юридических лиц. Первые отечественные акции и сертификаты акций, как бы ни критиковали их специалисты за реквизитные и полиграфические недостатки, вызывают умиление и оптимизм.

Наибольшую выгоду из акционирования извлек КИБ НТП, который зарегистрировался всего-навсего с 35 млн руб., а на сентябрь 1991 г. собрал примерно 400 млн руб. (табл. 1). Энергично поработав на рынке капитала, КИБ НТП вошел в элиту отечественного банковского бизнеса. В 2,5 раза увеличил за 1991 г. свой уставной фонд Автовазбанк, хотя он частным лицам акции не продавал. В целом на 1 октября 1991 г. было собрано 74% суммарного акционерного капитала «пятерки». «Деловая Россия» и Мосбизнесбанк близки к намеченной цели (оба банка придерживают часть акций для избранных покупателей). КИБ имеет 400 млн руб., а не 990, поскольку продавал акции в кредит.

Таблица 1

	Уставной фонд, млн руб.	Оплачено на 1.10.91, млн руб.
Инкомбанк	330	330
КИБ НТП	990	400 (на сентябрь 1991 г.)
«Деловая Россия»	150	123,5
Мосбизнесбанк	800	699
Автовазбанк*	500	500
Итого	2770	2052,5

* 200 млн руб. было получено в 1990 г.

АКЦИОНЕРЫ И АКЦИИ

Наиболее широкого размещения своих акций добился КИБ НТП. Хотя 90% его уставного капитала принадлежит юридическим лицам, остальные 10% — это как минимум 16 тыс. отдельных граждан. На втором месте со значительным отрывом Мосбизнесбанк: всего у него 2111 акционеров, большинство которых (1536) — частные лица. У «Деловой России» 271 акционер, в том числе 229 — граждане. Акции Автовазбанка первично размещаются только среди юридических лиц, которых на 1 октября было, как минимум, 110.

В результате вторичных сделок частные акционеры появились и у Автовазбанка, хотя их точное число неизвестно. Видимо, не будет большой ошибкой сказать, что всего у нашей «пятерки» свыше 20 тыс. акционеров и из них около 19 тыс. — отдельные граждане.

Акции Инкомбанка, КИБ НТП, «Деловой России» и Автовазбанка стали слегка дорожать уже в ходе подписки (табл. 2), но это удорожание никак нельзя сравнить со взлетом курса акций некоторых бирж, ставших объектом ажиотажного спроса. По степени риска для инвестора обычные акции делят на консервативные,

Таблица 2

	Акции простые			Акции привилегированные		
	кол-во	номинал	цена*	кол-во	номинал	цена*
Инкомбанк	10000	10000	13000	—	1000	—
КИБ НТП	90%	—	—	10%	—	—
«Деловая Россия»	—	1000	1085	—	—	—
Мосбизнесбанк	800000	1000	1000	—	—	—
Автовазбанк	500000	1000	1250	—	—	—

* Цена реализации в среднем за подписку.

акции роста, венчурные и спекулятивные. Акции наших банков, можно сказать, ближе к «консервативной» стороне шкалы, а акции бирж (точнее, объединений торгового капитала) — к «спекулятивной».

ДИВИДЕНДЫ

Крупнейшие банки проявили здесь единодушие, основанное, быть может, не столько на трезвой оценке своих возможностей, сколько на принципе «поступай как другие». Автовазбанк, «Деловая Россия» и Мосбизнесбанк планируют выплатить своим акционерам примерно 10% номинальной стоимости акций по итогам 1991 г. Инкомбанк сообщил, что прошлогодняя ставка дивидендов равнялась 12% и нынешняя не будет выше. По привилегированным акциям этого банка планируется выплатить как минимум 15%. У Автовазбанка ставка дивидендов, выплаченных по итогам 1990 г., равнялась 6,1% номинала.

БРОКЕРЫ

Все пять банков прибегали к услугам брокеров, хотя вклад последних в размещение акций был незначительным. Из 1,6 млрд руб., полученных на 1 октября Инкомбанком, «Деловой Россией», Мосбизнесбанком и Автовазбанком, брокеры принесли миллионов 25—30. Особняком стоит КИБ НТП, чьи акции распространялись по меньшей мере 170 фирмами, выступавшими, как правило, в дилерской роли. Такие посредники получали свою дилерскую прибыль с покупателей, а не от банка. На вторичном рынке акций КИБ, помимо главного дилера — компании «Менатеп-Инвест» (входящей в финансовое объединение «Менатеп»), есть еще две-три фирмы, принимавших участие и в первичной продаже этих акций.

В остальных случаях посредники работали на агентской основе, т. е. выступали от имени и за счет клиента, подыскивая покупателей на акции банков и получая за это комиссионные. Ставка комиссионных варьировала от 0,2% (Автовазбанк) до 1% («Деловая Россия»). У брокеров стало правилом требовать 25—30% разницы между текущей ценой и номиналом акций. Некоторые брокерские фирмы купили банковские акции для себя.

ЭМИССИОННЫЙ ПРОСПЕКТ

Все пять банков заявили, что был подготовлен эмиссионный проспект (КИБ НТП начал продавать свои акции в декабре 1990 г., когда еще не было распоряжения Центрального банка России об обязательной подготовке этого документа). Качество проспекта

оставляет желать много лучшего. Например, ни один из банков не потрудился объяснить своим потенциальным акционерам, какова степень риска потерять инвестиции и с чем этот риск может быть связан. Не было четкости в вопросе об условиях выпуска акций, степени их защиты и т. д. Проспект Автовазбанка представляется наиболее привлекательным как по форме, так и по содержанию.

ДИНАМИКА СПРОСА

За исключением «Деловой России», чьи акции шли активнее в конце подписки, большую часть денег банки получили в начале размещения. Например, в первый месяц подписки число заявок на акции Автовазбанка превышало предложение на 35%. У Мосбизнесбанка к тому же акции на завершающем этапе (в конце 1991 г.) шли активнее, чем в летние месяцы.

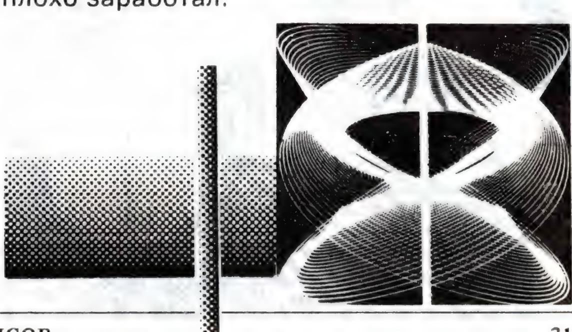
Все банки отметили, что начинается перепродажа их акций. Но если для Автовазбанка, «Деловой России», Инкомбанка и Мосбизнесбанка это пока отдельные случаи, то для КИБ НТП — вполне массовое явление. Через «Менатеп-Инвест» уже прошла как минимум тысяча операций по перепродаже акций объединения.

Кроме «Деловой России», которая не намерена выкупать свои акции, все банки указали, что так или иначе будут воздействовать на рынок своих акций для его стабилизации.

«Менатеп-Инвест», например, скупает акции КИБ по требованию держателей.

* * *

Минувший год оказался вехой в возрождении российского фондового рынка. Пять ведущих банков стали открытыми акционерными компаниями. Суммарная стоимость их акционерного капитала превышает 2 млрд руб., количество частных акционеров приближается к 20 тыс., а число акций — к 2 млн. Акционирование банков дало импульс развитию механизма и институтов рынка ценных бумаг, зарождению культуры финансовых инвестиций. Брокеры, работавшие с банковскими акциями, прошли хорошую практику, а кое-кто и неплохо заработал.



Уже существуют тысячи акционерных обществ. Есть Положение о них, обсуждается проект соответствующего закона и стоит задача начать массовое акционирование предприятий. Но несмотря на это ученые и даже консультанты, не говоря о хозяйственниках, многие из которых не знают, как подступиться к новому делу, путаются в понятиях, продолжают уточнять термины и сверять позиции, изучать зарубежный опыт, не всегда удачно приспосабливая его к нашей дейст-

АКЦИОНИРОВАНИЕ

ПОРА БЫ ВЫРАБОТАТЬ



вительности. Задумки авторов законопроектов нередко остаются непонятыми и невоспринятыми «пользователями». С чем это связано: с непросвещенностью тех людей, которые должны были бы воспринять их как руководство к действию, или заумностью, неоднозначностью формулировок, а то и нелепостями положений самих законопроектов?

ПРЕДПРИЯТИЙ

ЕДИНУЮ ПОЗИЦИЮ

«КРУГЛЫЙ СТОЛ» В СОЮЗЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В беседе участвуют: **И. П. Китайгородский**, доктор экономических наук, вице-президент Союза акционерных обществ; **В. В. Лаптев**, академик, Институт государства и права; **А. В. Молчанов**, председатель правления коммерческого «Интербанка»; **А. С. Миронов**, президент акционерного общества «Мовен»; **Л. Б. Резников**, кандидат экономических наук, Московский государственный университет, вице-президент Союза; **А. Н. Рогожан**, генеральный директор научно-исследовательского и учебно-консультационного центра «Союз» Союза арендаторов и предпринимателей; **П. С. Филиппов**, председатель подкомитета по собственности и приватизации Верховного Совета России.

ВЕРНОЙ ЛИ ДОРОГОЙ ИДЕМ?

Л. Б. Резников: — В союзном и российском законодательствах об акционерных обществах масса нестыковок. Они различаются больше, чем законодательства разных стран. Не совпадают порядок учреждения АО, состав учредителей, величина уставного фонда, типы акций, органы управления и т.д. Сотни АО, зарегистрированных по союзному законодательству, должны перерегистрироваться по российскому. Это непросто, ведь придется перерабатывать уставы.

Почему так получилось? Отбросим злой умысел. По-моему, все решил случай. Авторы союзного законодательства опирались на европейскую традицию, а российского — скорее всего обучались в США, им лучше известны законы об американской корпорации. Кстати, в США нет единого Закона об акционерных обществах,

законодательство различается по штатам. У нас на одной территории появилось два разных закона. Но до издания Закона об АО желательно не форсировать их перерегистрацию. Сам же этот Закон следует тщательно проработать, еще изучить зарубежный опыт и поднакопить свой, чтобы не получилось, как с Законом о приватизации. Он хороший по направленности, но ведь там так много нелепостей.

В. В. Лаптев: — Многие сегодня увлечены заимствованием зарубежного опыта, порой не сознавая, что правовые институты, предопределяющие успех, скажем, в США, у нас плохо приживутся. Так и получилось с Положением об акционерных обществах в России. Взяли открытые и закрытые корпорации из англо-американской законодательной системы и перенесли их на российскую почву, назвав акционерными обществами, а потом приравняли АО закрытого типа к обществам с ограниченной ответственностью из европейской системы. Получилась мешанина. В классическом АО с ограниченной ответственностью не нужны акции, а по российскому законодательству — необходимы. Есть и другие нестыковки. Конечно, важно внимательнее отнестись к первому отечественному опыту, но все-таки не стоит тянуть с принятием Закона об АО.

Хотя союзное законодательство ушло в прошлое, но СНГ нужен единый рынок. В ЕЭС единообразное положение о хозяйственном, торговом товариществе помогает унифицировать определение субъектов хозяйственного права и рыночных отношений. И нам уместно дать единые рекомендации для всех республик.

А. Н. Рогожан: — Наш центр «Союз» уже третий год создает негосударственные структуры в разных отраслях и регионах. Мы убедились, что противоречия в законах разрешимы на уровне предприятия. Скажем, преобразовать предприятие из государственного в акционерное практически невозможно. Мы и не делаем этого, без преобразования юридического статуса как бы создаем предприятие заново. Кстати, мы пишем толстую книгу о том, как цивилизованно обходить законы...

А. С. Миронов: — Наше АО «Мовен» посещают многочисленные представители предприятий. Последние готовы повторить наш путь, но чиновники ждут «методические документы», которые бесконечно обсуждаются в высоких инстанциях. Сколько можно дискутировать? Дело-то стоит! За два года работы в условиях АО мы выплатили в бюджет 6,5 млн руб. Люди, став хозяевами на заводе, заинтересованы в результатах своей деятельности. Выиграли и потребители, получив больше нашей продукции. По-моему, если в России продать все госимущество даже по остаточной стоимости, то можно покрыть государственный долг.

«НЕЛЕПОСТИ» ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРИВАТИЗАЦИИ

«РАВНОЦЕННЫЙ РАЗДЕЛ ГОССОБСТВЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ПРИВАТИЗАЦИОННЫЕ ЧЕКИ»

Л. Б. Резников: — Многие воодушевились очередной идеей — бесплатной раздачей госсобственности, мол, все станут хозяевами и прекрасно заживем. Раздаются призывы форсировать приватизацию. Не согласен. Не удастся искусственно создать многочисленных хозяев, раздавая инвестиционные чеки. Отнять у хозяина все сразу можно, а наоборот — не пройдет. Тут понадобится немало времени.

И. П. Китайгородский: — Я тоже считаю, что мы идем по неправильному пути, заигрывая с народом. Политика продолжает диктовать условия экономике. Не угробить бы хорошее дело, наделяя бесплатно работников предприятий и граждан акциями. Если мы не будем увеличивать национальный доход, а выпустим пустые (бумажные) приватизационные чеки, и на них пойдут дивиденды, то уровень жизни ни на копейку не возрастет, разве что опять перераспределится богатство. Политически красиво звучит: «Отдадим людям то, что они заработали за 74 года». Но это обман, так как производительность труда зависит от роста национального дохода, а не от пустых бумажек.

А. С. Миронов: — Бесплатное не ценится. Пусть немного, но своих денег человек должен вложить в приватизацию. Иначе он так и не станет полноценным собственником, хотя на каждом углу будет кричать, что заслужил это, отработав столько лет на государство при огромных налогах. Собственность — прежде всего ответственность, риск, а мы все время талдычим, что это только благо.

Обратите внимание: при том, что в АО «Мовен» высокие дивиденды (60% годовых), до сих пор на заводе 80 человек не купили ни одной акции! Ну не хотят они. А разработчики Закона о приватизации намерены насильно всучить приватизационные чеки буквально всем. Все равно они перейдут в руки тех, кто хочет стать хозяином. Поэтому, хотя и принято Положение о приватизационных чеках, не стоит пускаться в эту опасную авантюру.

П. С. Филиппов: — Многие обвиняют Верховный Совет России в том, что он пошел на поводу у популистски настроенных депутатов и принял Закон о приватизации, исходя из передачи или равноценного раздела госсобственности. Между тем в основе такого подхода лежали сугубо экономические причины. Вернемся на полгода назад, когда Закон создавался. На территории России находилось основных фондов по балансовой стоимости на 2 трлн руб., 450 млрд руб. было на сберкнижках, 50 млрд поступило в наши карманы в виде зарплаты — условно их можно назвать «хлебными» деньгами. Эти 50 млрд руб. примерно соот-

ветствовали товарам, поступившим на рынок (за 1991 г. в оборот поступило 130,5 млрд). Люди потратили бы, если бы имели возможность, 150 млрд руб. Около 300 млрд руб. Нормальный запас в обществе, где нет бегства от денег.

Сколько люди вложили бы в акционирование, если бы оно началось полгода назад? По самым оптимистичным прогнозам, 100 млрд руб. А продать надо было на 2 или 3 трлн руб. (с учетом земли). Причем измерять-то приходится «резиновым метром». Если в Москве в месяц продается один магазин, то цена его будет и 500 тыс., и 1 млн руб. А если бы каждую неделю продавались сотни магазинов, то она была бы существенно ниже. Рыночная стоимость объектов сильно зависит от скорости приватизации, инфляции и других причин. Понимая это, мы попытались разработать подход, который позволил бы провести социально приемлемую приватизацию за несколько лет с использованием одноразовых специальных денег.

Зачем же однобоко толковать Закон о приватизации? Ведь он задействует разные подходы: через приватизационные счета, наличные деньги, кредиты банка и путем безвозмездной передачи части госсобственности.

А что касается «длительных дискуссий в верхах», то тут тактика известная: сначала проволочки, потом призыв к коренному пересмотру подхода. Госкомитет по управлению госимуществом саботировал подготовку Государственной программы приватизации, подзаконных нормативных актов об оценке имущества, акционировании предприятий, создании инвестиционных фондов и холдинговых компаний. Мэры Москвы и Санкт-Петербурга препятствовали созданию предусмотренных законом фондов имущества, которые обязаны проводить аукционы, конкурсы и продажу акций гласно и под контролем Советов. Затем под предлогом ускорения стали раздаваться предложения «скорректировать сам подход».

Кому это выгодно? Прежде всего директорскому лобби, региональным и отраслевым ассоциациям госпредприятий. Если трудовые коллективы богатых предприятий намерены урвать для «своих», то директора, прикрываясь интересами коллективов, хотели бы обменять свою власть на собственность. Пусть не сразу, так со временем. Со «своими» они договорятся.

Вопрос: — *Если такой поворот в стратегии приватизации удастся, к чему это приведет?*

П. С. Филиппов: — Прежде всего будет законсервирована неэффективная монополизированная структура промышленности. А если приватизация не будет сочетаться с разукрупнением предприятий и демонополизацией, будущие их частные владельцы, пользуясь своим монопольным положением, так вздуют цены, что рынок сделает положение потребителей катастрофическим. Передача же предприятий трудовым коллективам ставит заслон на пу-

ти в большой бизнес людям не из номенклатурных списков, инициативным гражданам от земли, кульмана или станка.

Если гражданин имеет право на определенную часть госимущества, то почему он обязан брать ее в форме акций своего убыточного предприятия? Почему работники низкорентабельных предприятий лишаются возможности стать совладельцами других, прибыльных предприятий, высокодоходной гостиницы или выкупить у государства пай в СП? Такой подход можно назвать приватизацией по Жванецкому: каждый получает то, что охраняет. Одни — напичканные компьютерами и дорогостоящим оборудованием оборонные «ящики», другие — кресла и ножницы в парикмахерских. Офицер, узнавший, что таким образом собираются приватизировать станцию АвтоВАЗа, сказал: «Тогда мы приватизируем ракетную установку и посмотрим, кому больше достанется».

«ПРИВАТИЗАЦИОННЫЕ ЧЕКИ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТА»

П. С. Филиппов: — Разработчиков Закона о приватизации настойчиво убеждали: не надо одноразовых чеков, пусть будет кредит. Предположим, каждый желающий получил бы кредит. Но ведь у наших сограждан нечего заложить, чтобы получить реально обеспеченный кредит. Значит, он будет выдаваться под «номенклатурные связи» и огромным долгом ляжет на предприятия. Частные собственники станут заработанные деньги направлять на погашение долга. А эти деньги куда пойдут? Должны бы в печь, чтобы их изъять, а пойдут, в соответствии с Государственной программой приватизации, на покрытие дефицита бюджета, социальную защиту населения и природоохранные мероприятия.

Из Государственной программы приватизации на 1992 г.

Ожидается, что в 1992 г. в соответствии с обязательными заданиями по приватизации по всем отраслям народного хозяйства в бюджет поступит 92 млрд руб.

В 1993 г. поступление средств от приватизации в условиях уже сложившейся системы органов приватизации, завершившегося акционирования крупных и средних предприятий и создания социально-экономических условий материально-технической базы, распределения среди граждан средств по именным приватизационным вкладам составит 350 млрд руб. (в том числе 300—325 млрд — средства, перечисленные с именных приватизационных вкладов).

В 1994 г. от приватизации поступит 470—500 млрд руб., причем только 20 млрд руб. составят наличные средства граждан и средства юридических лиц, остальное — средства с именных приватизационных вкладов.

А. В. Молчанов: — О льготных кредитах вообще нужно забыть. Сегодня нет государственных банков. А с какой стати коммерческие будут выдавать кредиты себе в убыток? Иное дело, если государство возместит его нам. Но добиться этого чрезвычайно сложно. В условиях нестабильности и бешеной инфляции коммерческие банки предоставляют кредит, только если уверены, что он будет погашен в течение года. А если какому-то крупному предприятию кредит предоставляется на больший срок, то только с пересмотром ставок. Ни один умный акционер не пойдет на это, не просчитав, во что обойдутся ему такие условия. Вот и получается заколдованный круг. Выход — в льготном налогообложении АО, в частности, на потерю банковского кредита.

Проблема трудноразрешима еще и потому, что если западный банкир бегает за клиентами, то мы, наоборот, бегаем от них. А раз дефицит, значит, есть возможность отдавать кредит по высоким ставкам — 20—25%, а то и выше. Можно ли в таких условиях воспользоваться кредитом для приватизации? Нет. Пока кредитные ресурсы дефицитны, проблема акционирования предприятий будет обострена, более того, она практически не решаема.

А. С. Миронов: — Поделюсь своим опытом. Мы выкупили завод по остаточной стоимости, взяв у своих потребителей беспроцентный кредит на 6,5 млн руб. сроком на 10 лет. Они выдали его с тем, чтобы мы наращивали выпуск продукции, которая позарез им нужна. Так, ПО «Светлана» дало нам кредит на 3 млн руб. и получило на 187 вентиляторов больше. Став АО, мы в условиях массового спада производства увеличили на 35% выпуск своей продукции в натуре, а не по стоимости.

Из Государственной программы приватизации на 1992 г.

НОРМАТИВЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ ПРИВАТИЗАЦИИ, %

Получатели	По объектам собственности		
	муниципальной	областной	федеральной
Трудовые коллективы приватизируемых предприятий	25	25	25
Местные бюджеты	35	10	10
Областные, краевые, республиканские бюджеты	10	35	10
Госбюджет России	20	20	45
Фонды имущества	5	5	5
Комитеты по управлению имуществом	4,5	4,5	4,5
Госкомимущество России	0,5	0,5	0,5*

* В централизованный фонд кредитования работников.

А. В. Молчанов: — Хотел бы обратить внимание и на такую серьезнейшую опасность, о которой пока мало говорят, — скупке наших свободных денежных ресурсов иностранными фирмами. Сегодня для этого есть множество каналов. При новом курсе получается, что за доллары наши предприятия можно приобрести в 30—40 раз дешевле. Это крайне неблагоприятно для акционирования. И не случайно иностранные компании через СП и подставных лиц за огромные деньги покупают в центре Москвы квартиры на аукционах. Вы что же думаете, советские люди и даже организации могут себе позволить приобретать квартиры за 2—5 млн руб.? Это деньги, которые не имеют настоящей «цены», — вот что опасно. Чтобы «отсосать» все наши свободные денежные ресурсы, достаточно 20 млрд дол. И все — больше денег ни у населения, ни у банков не будет. Сегодня скуплено столько деревянных рублей, что уже ощущается острейший дефицит свободных денег на рынке.

«КАЖДЫЙ ПРОХОЖИЙ МОЖЕТ ИНИЦИИРОВАТЬ ПРИВАТИЗАЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ»

П. С. Филиппов: — Закон предусматривает, что «каждый прохожий» может подать заявку на приватизацию данного предприятия. Если его нет в списке запрещенных к приватизации, то Комитет по приватизации госимущества обязан создать комиссию, в которую войдут депутаты, представители трудового коллектива, администрации, финансовых органов. Она решит, как приватизировать предприятие.

Напоминаю, что приватизация — это приобретение прав собственности гражданами, их товариществами или акционерным обществом. Крупное предприятие подлежит акционированию, небольшое или магазин — продаже. Эксперты оценили соотношение приватизации путем продажи акций после преобразования предприятия в АО и продажи предприятия на аукционе или по коммерческому конкурсу в 1992—1994 гг. По легкой и пищевой отраслям, промышленности стройматериалов и автотранспорту оно составит 50:50, розничной торговле, общепиту и бытовому обслуживанию — 10:90, оптовой торговле — 90:10.

Комиссия составит инвентарную ведомость, проанализирует, что из себя представляет предприятие, его имущество, фонды, есть ли у него перспективы. После этого определит уставной фонд будущего АО, который не имеет прямого отношения к балансовой стоимости предприятия. На величину уставного фонда Комитет по приватизации госимущества подготовит пакет акций и передаст его для продажи в Фонд госимущества.

Вопрос: — *К чему такая двойная структура?*

П. С. Филиппов: — По степени коррумпированности наша административная власть обставила любую латиноамериканскую.

Важно лишить ее возможности самой оценивать госсобственность, брать взятки и самой продавать ее на выгодных условиях. Нужно создать позиционный конфликт. О чем речь? Исполнительная власть оценивает состояние дел на предприятии, готовит приватизацию, проводит согласование с трудовым коллективом, готовит устав АО, регистрирует его в местном Совете или суде и т. п. — все это не столь принципиально и в основном чиновничья работа. А вот после того как ценные бумаги поступят в Фонд госимущества, начинается работа по их размещению, первичной продаже, требующая квалифицированных работников. К сожалению, их пока почти нет.

Часть акций будет передаваться для льготного распространения среди работников данного предприятия, часть поступит в инвестиционные фонды, ориентированные на получение прибыли за счет соединения дивидендов и создание более надежных ценных бумаг. Примерно 10% оставшихся акций пойдет на биржу для продажи с аукциона. Там определится реальная (во всяком слу-

Из Государственной программы приватизации на 1992 г.

Обязательная приватизация в 1992 г. будет проводиться в два этапа. На первом (I—III квартал 1992 г.) будут приватизированы: розничная торговля, общепит, бытовое обслуживание населения; предприятия по производственно-техническому обслуживанию сельскохозяйственного производства со стоимостью основных фондов до 100 тыс. руб.; автотранспортные и авторемонтные предприятия со стоимостью основных фондов до 1 млн руб. (кроме авторемонтных предприятий, занятых фирменным обслуживанием); законсервированные объекты и объекты незавершенного строительства, по которым истекли нормативные сроки строительства.

На втором этапе (со второго полугодия 1992 г.) будут приватизированы: оптовая торговля; автотранспортные и авторемонтные предприятия и крупные предприятия по производственно-техническому обслуживанию сельскохозяйственного производства, не охваченные приватизацией на первом этапе; предприятия строительства и промышленности строительных материалов; мелкие (до 200 работников) предприятия пищевой и легкой промышленности.

Органам государственной власти и местного управления спускаются обязательные задания по приватизации государственных и муниципальных предприятий. Так, в 1992 г. должны быть приватизированы 70% предприятий легкой промышленности, 60 — пищевой, 70 — строительства, 50 — промышленности стройматериалов, 60 — предприятий производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, 70 — автотранспорта, 60 — розничной торговли (магазинов), 50 — предприятий оптовой торговли, 50 — общепита, 60 — бытового обслуживания, 20% — незавершенного строительства.

чае — стартовая) цена акций. После этого через дилеров и банки будут продаваться оставшиеся акции.

Я рассказал о типичном пути, по которому пойдут тясячи госпредприятий. Но возможен и иной, когда несколько человек, внеся свои деньги в уставной фонд, создадут акционерное общество, которое никакого отношения к госпредприятиям не имеет. Если этих средств будет достаточно, АО может на аукционе купить акции любого представленного к продаже предприятия, в том числе и контрольный пакет. В последнем случае акционерное общество, созданное на базе предприятия, по отношению к данному АО окажется дочерним. Выбирайте, какой путь для вас предпочтительнее.

Л. Б. Резников: — Разве может быть нормальным климат на заводе, если его работники знают, что любой со стороны может затребовать приватизации их предприятия?

А. С. Миронов: — Конечно, нет. С чего это вдруг на наш завод придут с улицы какие-то люди с приватизационными счетами и потребуют отстегивать им нашу прибыль? С какой стати мы будем с ними делиться? Наши рабочие скажут: поищите дураков в другом месте. Такую реакцию я предвижу на данный теоретический вымысел Закона о приватизации.

Иное дело — наш подход. Мы на заводе дали возможность каждому выбрать себе меру ответственности за имущество предприятия. Работник сам решил, сколько общего долга завода нашим партнерам он на себя принимает. Он его погашает из зарплаты или дивидендов. Тем самым мы пропустили приватизацию через сознание работников.

Обратите внимание: когда наш государственный завод первоначально стал производственным кооперативом, мы всем определили одинаковые паевые взносы (по 300 руб.) и дивиденды. Некоторые хотели внести по несколько тысяч рублей, но мы не разрешили — их тогда обвинили бы в стремлении нажиться на других. Но уже через полгода общее собрание безболезненно разрешило заработанные дивиденды направлять на увеличение паевого взноса. Постепенно произошло расслоение коллектива на собственников и наемных работников, которые сами не захотели выкупать дополнительные паи. При переходе от кооператива к АО эти паи трансформировались в пакеты акций. И это воспринималось людьми уже совершенно нормально: у кого больше пай — у того больше голосов. Человек, рискнувший внести 10 тыс. руб. наличными и подписаться на 40 тыс. руб. кредита, погасил или погашает его и становится владельцем акций на 50 тыс. руб. На это решились далеко не все.

А то, что сейчас пытаются навязать нам в качестве ценного мирового опыта, не будет воспринято после 73 лет советской власти. Мы обязаны учитывать психологию советских людей.

> «ЗАКРЫТЫЕ АО, ИМЕННЫЕ АКЦИИ ПОРОЧАТ САМУ ИДЕЮ АКЦИОНИРОВАНИЯ, ПОДРЫВАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕЛИВА КАПИТАЛА И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА»

Л. Б. Резников: — Что такое приватизационные чеки на громадную сумму? Это права на дивиденды от прибыли многих хиреющих предприятий. Они ничего не добавят с точки зрения инвестиций. Более того — мы рискуем окончательно подорвать фонд производственного накопления.

И. П. Китайгородский: — В командной системе средства у предприятия изымались в общий котел, затем распределялись через министерства, в виде бюджетных ассигнований и капиталовложений возвращались предприятиям. Предприятия получали задания по реконструкции и средства на нее, коряво, бюрократически, но обеспечивался перелив средств по отраслям. Сейчас это будет исключено. Предприятия всячески подталкиваются к потреблению, использованию средств на социальные нужды, а не к развитию производства и инвестированию. Но ведь мы уже имеем чудовищный опыт с арендными предприятиями, когда понадеялись на волю и здравый смысл трудовых коллективов, оставив им немалые средства, а те их «проедали», забыв о техпрогрессе. А если опять предписывать пропорции распределения средств, получится все та же командная система.

Как поступают на Западе? Там через АО, биржи, свободную куплю-продажу ценных бумаг идет перелив капитала и создается ситуация, когда АО кровно заинтересованы в развитии. Если директор предлагает собранию акционеров направить средства на реконструкцию, а не на дивиденды, они скорее всего проголосуют «за», потому что дополнительные вложения капитала повышают биржевую стоимость акций.

А у нас? Я участвовал в акционировании десятков заводов. И все они создали только закрытые АО! При этом напрочь исключаются биржевые операции, продажа ценных бумаг. Я уже не говорю о том, что по законодательству все акции, продаваемые гражданам и юридическим лицам, именные. Тем самым мы лишаемся возможности перелива капитала в рентабельные отрасли.

То, что трудовые коллективы имеют 60—70% акций, противоречит основной идее акционирования, поскольку в ход пускается «коллективный эгоизм». Скажем, директор предлагает коллективу, владеющему контрольным пакетом акций, снизить издержки, повысить качество, чтобы продукция стала конкурентоспособной, а при росте производительности труда повышать зарплату не более чем на 3%. Коллектив этого не примет. Ведь последние три года рост зарплаты повсеместно опережает рост производительности труда. Ну не могут работники сами себе урезать зарплату. Работникам-акционерам, даже владеющим контрольным пакетом, выгоднее прямое повышение зарплаты, чем рост дивидендов.

Если человек зарабатывает 500 руб. в месяц и имеет на 10 тыс. руб. акций своего предприятия (получает 100 руб. дивидендов в месяц), то очевидно, к чему он склонится, выбирая между прибылью и своей зарплатой.

Если же человек работает на одном предприятии, а обладает акциями другого, то на собрании акционеров он будет требовать от

Из Государственной программы приватизации на 1992 г.

Для членов трудовых коллективов предприятий, преобразуемых в открытые АО, предоставляются следующие льготы:

* им безвозмездно передаются именные привилегированные акции в размере 25% стоимости уставного капитала АО, но не более 20 минимальных размеров месячного заработка в расчете на одного работника;

* обыкновенные акции им продаются со скидкой 30% от их номинальной стоимости в пределах 10% стоимости уставного капитала, но не более чем 6 минимальных месячных заработков на одного работника. Первоначальный взнос не может быть меньше 20% номинальной стоимости. Акции сверх этой суммы работники могут приобрести на общих основаниях (на аукционах или организованном рынке ценных бумаг);

* не устанавливаются ограничения на продажу работниками акций, приобретенных ими на льготных условиях или полученных безвозмездно, а ранее установленные ограничения отменяются;

* при продаже на рынке ценных бумаг принадлежащих государству (местным Советам) акций АО, создаваемых путем преобразования государственных (муниципальных) предприятий, 10% средств, поступивших от продажи указанных акций, зачисляется на личные лицевые счета приватизации работников предприятий.

Предусмотрены льготы и при продаже не акционируемых государственных и муниципальных предприятий, а также активов ликвидируемых предприятий по конкурсу или на аукционе:

* их работникам-покупателям предоставляется скидка с цены приобретенного имущества в размере 30% его продажной цены и рассрочка платежа на один год. Первоначальный взнос не может быть меньше 30% продажной цены;

* если по конкурсу (на аукционе) государственные и муниципальные предприятия купили сторонние инвесторы, работникам этих предприятий выплачивается 10% от продажной цены, но не более 6 минимальных месячных заработков в расчете на одного работника;

* государственные и муниципальные предприятия за счет прибыли, остающейся после уплаты налогов, могут создавать приватизационные фонды с открытием для своих работников личных лицевых счетов приватизации. В эти фонды не может быть зачислено более 10% чистой прибыли, а на личный лицевой счет одного работника — не более 10 минимальных месячных заработков. Средства с этих лицевых счетов работники могут использовать как на приобретение паев, долей, акций, объектов собственности вне предприятия, создавшего приватизационный фонд, так и на приобретение привилегированных (неголосующих) акций АО, созданного путем преобразования данного предприятия.

директора сокращения издержек и излишней численности персонала, внедрения автоматики. И на Западе фирмы, принадлежащие персоналу, не проявляют особого рвения к модернизации производства, а акции АО, более четверти капитала которых принадлежит работникам, не пользуются спросом на рынке капитала.

АО, как теперь и предусмотрено, должны быть открытыми, а льготы — продуманными, нельзя давать коллективу на льготных условиях более 15—20% госимущества, остальное пусть пока остается у государства. Коллективы будут постепенно выкупать эту госсобственность, накапливая деньги.

А. С. Миронов: — Я как президент АО, руководитель предприятия утверждаю, что на сегодня открытые АО в нашей стране как массовое явление — нонсенс. Мы придем к ним, но постепенно, по мере изменения сознания работников. Сегодня они готовы вкалывать на нашем заводе, потому что являются его совладельцами, получают высокие дивиденды. И я не согласен с И. П. Китайгородским — мы не проедаем средства, а направляем в фонд развития, на приобретение акций, поскольку это нам выгодно. Рабочие вовсе не предпочитают рост зарплаты дивидендам. Размер распределяемого фонда настолько высок, что им выгоднее получать доход именно в виде дивидендов. По итогам 9 месяцев мы вышли на 60% дивидендов при том, что за это время 6 млн руб. направили в фонд развития.

П. С. Филиппов: — Но гигантские закрытые АО типа объединений «Светлана» и «Кировский завод», насчитывающие тысячи работников-акционеров, противоестественны и неэффективны. К примеру, в Венгрии численность закрытого АО не может превышать 20 человек. Там законодательство учитывает, что закрытое АО (товарищество) — это объединение граждан-сохозяев, а не только капиталов (как АО открытого типа). Пока у нас такого ограничения нет, хозяйственная номенклатура узурпирует права собрания акционеров.

Действительно, российский закон требует согласия всех участников АО закрытого типа на прием новых членов. Но как получить письменное согласие на это от 10 тыс. работников крупного завода? Естественно, право решать, кого принимать в общество, а кого отпустить со своим паем на свободу, отдается на откуп совету директоров-управляющих. Собственник-работник оказывается не вправе распоряжаться принадлежащим ему капиталом по своему усмотрению.

Советы директоров таких АО выступают против демонополизации и разукрупнения предприятий. Причем их поддерживает немало работников. Используется приверженность наших сограждан к уравниловке — а вдруг цех, выделяющийся в самостоятельное предприятие, будет иметь более современное оборудование, получит больший доход, а остальным достанется, что похуже... Работники опасаются, что реорганиза-

ция и разукрупнение повлекут за собой рационализацию производства, сокращение численности занятых или двух-трехсменную работу.

Приватизация путем передачи собственности трудовым коллективам не обеспечивает эффективного контроля собственников над управляющими. А ведь основная причина нищеты России — не только в огромном слое государственной и хозяйственной бюрократии, но и в том, что управляющие, не отвечая перед собственниками, десятилетиями разбазаривают национальное богатство. Никакой самый строгий министр не в состоянии сравниться в требовательности и дотошности с акционерами, пекущимися о своих капиталах.

Материал подготовила к печати кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО

ПРИВАТИЗАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ ВОСТОКА

Е. Г. ЖУРАВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
Институт экономической политики, Москва

Результаты приватизации в странах Востока весьма различны — от фактической приостановки программ на Филиппинах и в Турции до успеха в Сингапуре и Малайзии. Многое зависит от конкретной политики.

Конечно, исчерпывающие выводы делать пока рано, ведь многие программы приватизации начаты лишь во второй половине 80-х годов, а реорганизация крупных предприятий не дает немедленной отдачи. И все же экспертные оценки, обследования Международного банка реконструкции и развития и другие данные

Под приватизацией понимается переход (полный или частичный) госсобственности в частные руки через открытую или закрытую (заранее установленным покупателям) продажу акций; новые частные капиталовложения в госпредприятия; продажа государственных активов главным образом с аукционов; разукрупнение предприятий или создание холдинговых компаний с дочерними предприятиями; выкуп госпредприятий их менеджерами или работниками, в том числе с использованием кредита. Нередко под приватизацией понимают передачу частным лицам не только собственности, но и контроля над госпредприятиями и государственными активами. В этом случае к перечисленным методам приватизации добавляются аренда и подряд, а также передача госпредприятий в управление частным менеджерам. Именно в таком расширенном толковании и будем использовать термин «приватизация».

показывают, что итоги заметно уступают размаху дискуссий по этой проблеме.

Приватизация проходила гораздо медленнее, чем ожидалось. За 80-е годы в развивающихся странах Востока было приватизировано 104 предприятия, а в промышленно развитых странах — 222. Яркий пример несоответствия правительственных намерений и реальных возможностей продемонстрировали Филиппины. Сразу после прихода к власти Корасон Акино в 1986 г. ее правительство заявило о своей приверженности идеологии свободного предпринимательства, учредило Комитет по приватизации и приняло программу, по которой 130 из 245 госпредприятий подлежали приватизации в кратчайшие сроки. Под контролем правительства должно было остаться только 37 предприятий. Однако к концу 80-х годов приватизировали лишь 4% предприятий. Неоднократно переносились сроки программ в Шри-Ланке и Турции. Наиболее динамично проходила приватизация в Малайзии, Южной Корее, Сингапуре, где госсобственность передавалась в частные руки не вся, а лишь частично.

Многие предприятия, переданные в частные руки, остаются низкорентабельными или даже убыточными. В других случаях приватизированные компании получили столько льгот и привилегий, что это создало частные монополии на месте прежних государственных и свело на нет смысл приватизации (активизация конкуренции для повышения эффективности производства). Однако споры вокруг приватизации привлекли внимание к безудержному расширению госсектора, нараставшим в нем негативным явлениям и практически повсеместно остановили создание заведомо убыточных госпредприятий.

Приватизация, одержавшая внушительную победу в экономической теории, столкнулась с такими трудностями:

* серьезное противодействие различных социальных сил в обществе в целом и внутри правящей элиты;

* слабость частного сектора, а следовательно, узость круга потенциальных покупателей, неразвитость финансового рынка и финансового законодательства;

* техническая сложность и большие материальные затраты на приватизацию;

* конфликтные цели и условия самой приватизации.

Эти трудности (в меньшей степени вторая и четвертая) встречаются и в развитых странах, но в развивающихся, где рыночные структуры значительно слабее, иная социально-культурная среда, не хватает средств и квалифицированных специалистов, они более ощутимо тормозят приватизацию.

Можно ли успешно решить эти проблемы или неверен сам тезис, будто приватизация — один из наиболее эффективных инструментов структурной перестройки развивающейся экономики?

ОППОЗИЦИЯ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

Приватизация равнозначна политическому самоубийству многих власть имущих. Принуждаемые к «самопреобразованию» чиновники министерств и менеджеры госпредприятий, привыкшие к привилегированному положению, оказывают открытое, а чаще скрытое сопротивление. А ведь они непосредственно влияют на приватизационные проекты. Целесообразно предоставить управляющим преимущественное право выкупа (Сингапур). Однако это требует здорового финансового состояния предприятия и свободных ресурсов в кредитной системе, чем не могут похвалиться развивающиеся страны. Поэтому такой подход, широко распространенный в развитых государствах, на Востоке практически не применяется.

Чиновники пытаются воспользоваться приватизацией в своих интересах, предпочитая не рисковать собственным капиталом, — используют служебное положение и полузаконные средства. Аналогичное явление, называемое «стихийной» или «номенклатурной» приватизацией, наблюдается и в Восточной Европе. Бороться с ним удается лишь при помощи приватизационного законодательства и максимальной гласности.

Встают в оппозицию и профсоюзы, не без основания опасающиеся увольнений, снижения зарплаты, увеличения интенсивности труда, потери социальных льгот, имеющихся на госпредприятиях. Не поддерживает ее и значительная часть интеллигенции, считающая, что в развивающемся обществе невозможна социальная справедливость без госсобственности. Сопротивляется и часть городского населения, получающая выгоды от субсидированных цен на продукцию госпредприятий.

Оппозиция серьезно замедляет, а иногда и блокирует приватизацию, даже когда руководство страны полно решимости. А если оно занимает непоследовательную позицию, что характерно для рассматриваемых стран, то судьба приватизации становится еще менее определенной.

Способствуют успеху четкая и ясная политика и максимальная гласность. В Малайзии, например, публиковались «Основные направления приватизации» и все крупные проекты. Успех приносят пропагандистские и рекламные кампании, причем с использованием понятных населению терминов. Некоторые страны вообще избегают слова «приватизация», предпочитая «передачу собственности» или «структурную перестройку экономики».

Одной из основных причин неудачи приватизации на Филиппинах стали забастовки работников госпредприятий. Остроту проблемы удается снять с помощью полной или частичной передачи предприятий в акционерную или иные формы коллективной собственности, специального арбитража на случай конфликтов администрации и персонала, государственных программ по социаль-

ной защите и переподготовке рабочей силы, определенных гарантий занятости со стороны будущих частных собственников. Причем важно предусмотреть подобные меры заранее, а не вводить их в спешке и с опозданием. Опыт рассматриваемых стран в данной области скорее негативный.

Передача гражданам бесплатно или за символическую цену части акций крупных компаний, имеющих общенациональное значение, в странах Востока только обсуждалась, а претворена в жизнь лишь в некоторых странах Запада и Латинской Америки. Чтобы держатели акций были многочисленными, эффективна широкая открытая продажа. Ее, а также размещение акций в порядке очередности среди всех лиц, подавших заявки, рекомендует Комитет по передаче госсобственности Сингапура. А торг или переговоры с покупателями уместны, когда правительство решает передать контрольный пакет акций одному держателю или группе — скажем, управляющим государственной компании или фирмам, участвовавшим в ее создании.

Для равномерного владения акциями в обществе с крайне неравномерным распределением доходов при открытом размещении акций необходимы особые регулирующие органы, стимулы и ограничения, которые не допускали бы концентрации акций в руках нескольких держателей. Так, при приватизации малайзийской национальной авиакомпании МАС индивидуальные инвесторы могли приобрести не более 10% всех продаваемых акций. Аналогичные ограничения применены к иностранным покупателям акций и активов госпредприятий.

НЕРАЗВИТОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Общий объем ценных бумаг, обращающихся на фондовых биржах развивающихся стран, составляет лишь 10% соответствующего показателя Лондонской фондовой биржи. Более того, если акции приватизируемых предприятий все же удается разместить, это отрицательно влияет на другие фирмы частного сектора, сокращая возможности их финансирования. Такой негативный эффект приватизации был заметен даже в Великобритании. А в развивающихся странах, где постоянно не хватает капитала, последствия еще более неблагоприятны.

В странах с недостаточно развитыми рынками ценных бумаг открытая продажа акций (без широкого привлечения иностранных инвесторов) может быть затруднена или даже невозможна. Из-за этого фондовые биржи Филиппин, Индии, Пакистана и Шри-Ланки не в состоянии были обслуживать приватизацию. В таких случаях основными методами приватизации становятся продажа активов (в форме акций или непосредственно) заранее определенным частным инвесторам, а также привлечение новых частных капиталовложений в государственные компании. Такой подход,

предполагающий передачу собственности в частные руки, минуя фондовую биржу, затем создает условия для ее развития.

Открытая продажа акций населению возможна при интенсивных рекламно-информационных кампаниях даже при недостаточно развитых рынках ценных бумаг. Они оказались эффективными в Латинской Америке, Тропической Африке, а на Востоке — в Турции. При этом активные усилия государства по мобилизации денежных средств населения и частного сектора в рамках приватизационных программ приводят в движение ресурсы, находившиеся за пределами банковской системы, способствуют легализации неофициальных финансовых структур.

Преодолеть ограниченность финансовых ресурсов позволяют различные льготы при продаже госпредприятий (платежи в рассрочку, налоговые скидки); стимулирование льготного кредитования частных инвесторов; обмен долговых обязательств госпредприятий на долевое участие в их акционерном капитале; разрешение различным небанковским учреждениям (типа пенсионных фондов или страховых компаний) вкладывать средства в акции госпредприятий; создание государственных холдинговых компаний или взаимных инвестиционных фондов, владеющих акциями нескольких госпредприятий, что уменьшает риск вложения частных средств; использование помощи международных финансовых организаций, дающих льготные кредиты на приватизационные программы в развивающихся странах; привлечение иностранного частного капитала. Даже в такой высокоразвитой стране, как Великобритания, где акциями владеют 20% взрослого населения, при приватизации национальной телекоммуникационной компании «Бритиш Телеком» иностранным инвесторам было продано 18% акций.

Опыт показывает, что успехов добиваются не те страны, которые вводят жесткие ограничения в этой области (например, Филиппины не разрешают иностранным инвесторам приобретать контрольный пакет акций), а те, где на основе детально разработанного законодательства практикуется дифференцированный подход в зависимости от характера приватизируемой компании. В частности, в Малайзии иностранные инвесторы не вправе были владеть более чем 30% акций национальных компаний. Затем им законодательно разрешили приобретать контрольный пакет акций фирм, работающих на экспорт, использующих передовую технологию, но не перерабатывающих невозобновляемые ресурсы. Многим развивающимся странам стоит думать не столько об ограничениях, сколько о создании стимулов для привлечения иностранного капитала к финансированию приватизации.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СЛОЖНОСТЬ И ВЫСОКИЕ ИЗДЕРЖКИ ПРИВАТИЗАЦИИ

Приватизация, конечная цель которой — сократить издержки производства, сама по себе стоит дорого. Однако сохранение предприятия в госсобственности может обойтись еще дороже. Если же затраты на приватизацию убыточного предприятия оказываются непомерно высокими, его целесообразнее просто закрыть или ликвидировать.

Во многих случаях решения о приватизации принимались без тщательной предварительной оценки ее стоимости и без подробной программы. Печально знаменита в этом отношении приватизация Национального молочного управления в Шри-Ланке. Покупатели не согласились с государственной оценкой компании и предложили вдвое меньшую цену. Тем не менее она была передана им в аренду. Но они не вносили арендную плату, настаивая на своем. Цена была все же снижена, но и ее покупатели не выплачивали длительное время. При этом работа компании не стала эффективнее. После более тщательной оценки выяснилось, что гораздо выгоднее просто импортировать молоко.

Разумеется, легче и дешевле приватизировать прибыльную акционерную компанию, акции которой уже котируются на рынке ценных бумаг. Для этого достаточно продать их через фондовую биржу, что и было успешно сделано, например, при приватизации авиакомпании «Сингапур эрлайнз». Однако это не типично для большинства других менее развитых стран Востока. Поэтому требуются дорогостоящие подготовительные меры (изменение юридического статуса, реорганизация управления, финансов, социального обеспечения и т. п.).

При приватизации убыточных компаний целесообразно сначала оздоровить их (например, разукрупнив). В Шри-Ланке хорошие результаты дало сочетание «продажных» и «непродажных» форм приватизации: сначала текстильные предприятия были отданы в управление частным менеджерам или сданы в аренду, а после улучшения их работы — подготовлены к приватизации путем открытой продажи акций. Существует и такой способ, опробованный, правда, в развитых странах, когда часть акций убыточного или низкорентабельного предприятия продается группе заинтересованных частных инвесторов.

После того как они реорганизуют и оздоровят теперь уже государственно-частное предприятие, оставшиеся у государства акции размещаются путем их открытой продажи.

Приватизация предприятий-монополистов требует предварительного разукрупнения или использования подрядов, предоставляемых на конкурсной основе. Поскольку большинство приватизируемых предприятий—монополистов — в сфере коммунальных услуг (газо-, электро- и водоснабжение, связь, общественный транспорт, порты, дороги, больницы), необходимо защитить инте-

ресы потребителей. Иными словами, при приватизации предприятий-монополистов (по крайней мере на первых порах, а для коммунальных служб — и на длительную перспективу) государство должно сохранять за собой контроль над ними. Как? К примеру, через смешанные формы собственности; используя аренду, подряд, контракты на управление; законодательно устанавливая право последующей регламентации деятельности частного предприятия, что равносильно ограничению прав частных собственников.

Так, при приватизации предприятий коммунального обслуживания в странах Востока (а именно они составили основную часть успешных проектов в Таиланде, Малайзии, Сингапуре) государство предпочитало сохранять за собой крупные пакеты акций либо заключать контракты на управление или аренду.

КОНФЛИКТНЫЕ ЦЕЛИ И УСЛОВИЯ САМОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ

Теоретически наиболее гладко могут быть приватизированы прибыльные предприятия в период экономического подъема и в отраслях с достаточной конкуренцией. Рыночные стимулы быстрее приведут к эффективному использованию ресурсов и повысят прибыльность предприятия. Но правительства развивающихся стран решаются на приватизацию прежде всего убыточных или низкорентабельных предприятий, зачастую в условиях экономического кризиса, под давлением бюджетного дефицита, в надежде повысить эффективность предприятий и пополнить казну.

Многие из перечисленных методов, позволяющих преодолеть трудности приватизации, снижают конечный эффект от передачи госсобственности в частные руки. Так, разнообразные льготы при продаже, размещение акций среди заранее установленных инвесторов создают монопольные условия для приватизируемых фирм, усиливают неравномерность в распределении собственности и оппозицию среди населения. Льготная продажа убыточных предприятий к тому же открывает прекрасные возможности для коррупции. В условиях крайне неравномерного распределения частного капитала приватизируемые предприятия попадают главным образом в руки доминирующих в стране экономических династий, тесно связанных с политической властью. Все это приводит к монополии теперь уже приватизированных предприятий, ослабляя побудительные стимулы к повышению эффективности производства. Отсутствие же явных улучшений заставляет правительства отказываться от новых приватизационных проектов.

Открытое размещение акций с использованием дорогостоящих пропагандистских кампаний, по идее ведущее к более равномерному распределению собственности, отнимает средства у других приватизационных проектов. В нехватку и расхищение средств упирается и разработка приватизационных программ,

несмотря на то, что большинство стран Востока беспрепятственно получают займы на эти цели в МБРР или Азиатском банке развития.

* * *

Эти противоречия связаны с противоречивостью самой природы приватизации в развивающихся странах: в среде с недостаточно развитыми рыночными отношениями передача собственности или контроля в частные руки сама по себе не ведет к усилению конкуренции и повышению эффективности производства. Общий вывод таков: хотя в целом развитая конкуренция немыслима без частной собственности и частные предприятия работают эффективнее государственных, реальная действительность развивающихся стран накладывает столько ограничений на эти утверждения, что приватизация ни в коем случае не должна быть самоцелью. Она является лишь одним, причем не самым главным инструментом либерализации экономики стран «третьего мира». Поэтому успех приватизации во многом зависит от эффективности структурной перестройки экономики.

Передача собственности не является необходимым и достаточным условием более эффективного использования ресурсов. Этот специальный инструмент следует использовать очень ограниченно, а не как универсальное лекарство от неэффективности госсектора. Размер госсектора сам по себе не оказывает существенного воздействия на производительность как самого этого сектора, так и экономики в целом.

Поскольку в развивающейся экономике государственная собственность, видимо, еще не исчерпала своих возможностей, необходимы как можно более прагматичный, неидеологизированный подход к предприятиям госсектора, максимальное использование всех мер по улучшению их деятельности. При планировании приватизации больше внимания нужно уделять созданию смешанных государственно-частных компаний и различным «непродажным» формам приватизации. Наконец, многие исследователи говорят о необходимости учитывать не только чисто экономические, но и социальные последствия приватизации, которые в развивающихся странах могут оказаться крайне неблагоприятными.

Далеко не всегда общество может позволить себе быстро перейти к продаже товаров первой необходимости по ценам рыночного равновесия и вынуждено жертвовать экономической эффективностью ради удовлетворения насущных нужд всего населения. В мировой экономической литературе эти более взвешенные и прагматичные оценки приватизации в развивающихся странах нашли отражение в новом подходе, названном «структурным приспособлением с человеческим лицом» или «структурным приспособлением с ростом и справедливостью».

«ТЕХНИЧЕСКИЙ» ВЗГЛЯД НА ПРИВАТИЗАЦИЮ В СТРАНАХ ЗАПАДА

А. Д. РАДЫГИН,
кандидат экономических наук,
Институт экономической политики, Москва

В 80-е годы Франция, Великобритания и США проводили приватизацию, стремясь демонтировать тяжеловесные структуры государственного контроля и управления и на этой основе повысить эффективность госсектора и экономики в целом. Кроме того, правительства этих (и некоторых других) стран рассматривали приватизацию и как средство реализации политики «народного капитализма». Италия, Нигерия, Конго, Мали, Сенегал, Кения, Бразилия надеялись таким образом сократить дефицит госбюджета без увеличения налогов, государственного долга и сокращения социальных расходов, поскольку продажа госпредприятий не только дает дополнительные поступления в бюджет, но и уменьшает финансирование госсектора и расходы на управление.

Выбор модели и техники приватизации зависел от множества юридических и экономических факторов, в частности от типа госпредприятия. Причем для каждого типа желательно разрабатывать индивидуальную модель. Различают госпредприятия, непосредственно контролируемые государством («предприятия первого ранга»); «смешанные» предприятия с частичным контролем государства; филиалы, прямо или косвенно контролируемые материнскими госпредприятиями; муниципальные предприятия любого типа. Ограничусь анализом техники приватизации «госпредприятий первого ранга», поскольку они ближе других к нашей действительности.

Наиболее общие приемы разгосударствления «предприятий первого ранга» — с передачей имущественных прав государства и без таковой.

ПРИВАТИЗАЦИЯ С ПОЛНОЙ ИЛИ ЧАСТИЧНОЙ ПЕРЕДАЧЕЙ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ ГОСУДАРСТВА

Рассмотрим способы такой приватизации.

Продажа госпредприятия в частную собственность применяется, как правило, для мелких предприятий и неприемлема (по стратегическим и финансовым соображениям) в условиях отраслевой монополии. Таким образом были приватизированы мелкие предприятия в ФРГ и Норвегии.

Распродажа части активов госпредприятия. Частному сектору переходит часть имущественных прав на землю, здания и сооруже-

ния, машины и оборудование, транспортные средства или на патенты, лицензии и другие «неосязаемые» активы. Эти активы могут распродаваться раздельно, к примеру, в 1985 г. так было продано старое здание административного совета «Рено» в Париже банку «Крэди Лионнэ» для укрепления фондов «Рено». Этот способ приватизации используется в основном в качестве предварительного перед более решительными действиями либо только для «разгрузки» госпредприятия от излишних активов и повышения его рентабельности в преддверии будущей продажи частным владельцам.

Приватизация через ликвидацию госпредприятия использовалась в Гвинее и некоторых других странах Африки. Специальным законодательным актом прекращалась деятельность госпредприятия, государственные органы и частный сектор заключали контракты на передачу активов этого предприятия.

«Филиализация» подразделений госпредприятия. В этом случае подразделение наделяется правами юридического лица и подпадает под действие частного права. Этот способ особенно удобен для государственных корпораций, которые тем самым получают выход в частный сектор в режиме частного либо зарубежного права. Одновременно приватизируются подразделения материнского госпредприятия, которые по мере образования филиалов преобразуются в холдинг. В зависимости от роли, делегируемой материнским госпредприятием филиалу, определяются способы передачи активов, размеры акционерного капитала в филиалах, юридическая форма в случае создания холдинга.

Продажа, передача или «расчленение» акций — наиболее распространенный в мировой практике 80-х годов способ приватизации. Его техника различается в зависимости от мотивов и объема эмиссии, желаемой степени сохранения государственного контроля, характера самой операции (продажа, льготная передача) и вида ценных бумаг госпредприятия. Акции продаются, если ставится цель привлечь дополнительные средства в бюджет и укрепить активы госпредприятий. При этом практикуются:

* продажа акций через фондовую биржу, что требует достаточно емкого финансового рынка и чревато быстрым падением курсов акций;

* продажа через консорциум банков или финансовые институты, которые приобретают ценные бумаги для последующего их размещения на вторичном рынке;

* публичная прямая продажа инвесторам с фиксацией цены акций и широким объявлением сроков и условий операций;

* продажа с торгов с фиксацией минимальной цены акций.

Если на момент приватизации держателями акций госпредприятия были и частные акционеры, то уместны либо выпуск новых акций, подписка на которые производится в интересах частных

акционеров, либо увеличение акционерного капитала, в котором государство уже не принимает участия.

Льготная передача акций наемному персоналу госпредприятий практикуется в основном в рамках политики «народного капитализма». Примеры — «Нэшнл Фрэйт Консоршиэм» и «Рэд Хэд» в Великобритании, турецкая «ТНП», «Фольксваген» в ФРГ. Обе английские компании стали прибыльными после такой операции. Уволенные рабочие «Рэд Хэд», получив безвозмездно акции своей компании, согласились передать ей свои выходные пособия, чтобы после реконструкции восстановиться на прежнем рабочем месте. Во Франции 10% акционерного капитала предназначается для рабочих и служащих приватизируемых компаний, для них предусмотрены и бесплатные акции или 20-процентные скидки с цены акций, трехлетняя рассрочка в оплате и льготы при дополнительных эмиссиях.

Во Франции акционерами приватизированных предприятий стали до 90% занятых на них. Общее число держателей акций в Великобритании возросло с 2,9 млн в 1980 г. до 8,7 млн в 1987 г., во Франции только за 1987 г. оно утроилось (до 6 млн). В то же время опыт показывает, что в долгосрочной перспективе собственно приватизация не приводит автоматически к «народному капитализму», так как число мелких держателей акций после ее завершения сокращается, а крупных — растет.

Кроме продажи и передачи акций используется их «расчленение» на инвестиционные сертификаты и сертификаты на право голоса. Так, в 1987 г. французская «Компани финансьер де Суэц» выпустила на 1 млрд франков инвестиционных сертификатов с официальной котировкой на Парижской бирже, которые давали право только на дивиденд. Для пополнения собственных ресурсов некоторые госпредприятия выпускают облигации для последующей их конверсии в инвестиционные сертификаты или акции.

Успех программы приватизации зависит от правильной оценки стоимости активов приватизируемых госпредприятий. Завышение курса акций может отпугнуть потенциальных инвесторов, а занижение — нанести ущерб казне. Во Франции при оценке госпредприятий их чистый доход за 2—3 года сравнивался с данными биржевых сводок о среднем отношении курсов акций к доходу частных компаний. С поправкой на капитализацию ожидаемых дивидендов, стоимости чистых активов и других показателей фиксировалась рыночная цена госпредприятия.

Эмиссия акций приватизируемого госпредприятия возможна по номинальной стоимости акций, по биржевой котировке и по «договорной» цене (минимальной или фиксированной). Каждый из этих вариантов имеет плюсы и минусы. Главное при этом — обеспечить достаточную курсовую стоимость акций госпредприятий.

А это во многом зависит от ситуации на фондовой бирже. Как показывает японский и английский опыт, крупные госпредприя-

тия целесообразно приватизировать в несколько этапов во избежание резкого снижения курса акций.

Еще одна проблема, возникающая при публичной распродаже акций госпредприятия, — возможность спекуляции со стороны мелких инвесторов в первые месяцы после приватизации, когда особенно необходима стабильность курса акций. Так, акции «Бритиш Аэроспейс» уже через 10 месяцев после приватизации оказались в руках 100 держателей (вначале их было 150 тыс.). Опыт «Бритиш Телеком» был более успешным: ее рабочим и служащим были обеспечены стимулы не расставаться так спешно со своими акциями. Они имели право бесплатно получить 400 акций и купить еще 54 с отсрочкой оплаты на два года, а каждые непроданные до 30 ноября 1987 г. 10 акций давали право на покупку одной акции новой эмиссии.

При крупной эмиссии, публичной распродаже акций или спекуляциях новых акционеров не исключено, что контроль над приватизируемым предприятием установит частная (национальная или зарубежная) монополия. Чтобы избежать этого, в Великобритании предусмотрено, что государство сохраняет за собой часть акций со специальными правами. Одновременно ограничивается допуск к приватизации иностранных инвесторов (во Франции — 20% эмиссии, в Великобритании — 15%, в Японии до 1990 г. приватизация вообще была рассчитана только на национальных инвесторов).

Принципиальное значение для определения стратегии приватизации имеет емкость национального финансового рынка. Чем меньше его «поглощающая способность», тем вероятнее «перегрузка» этого рынка при крупных эмиссиях в ходе приватизации и биржевые потрясения, а следовательно, нестабильность курсов акций приватизируемых компаний и ущерб казне. Во избежание этого в некоторых странах предусмотрены размещение ценных бумаг среди институциональных и иностранных инвесторов, обмен акций на облигации госзаймов, эмиссия на рынках третьих стран. Так, эмиссию акций «Бритиш Телеком» не удалось полностью разместить на Лондонской фондовой бирже, пришлось подключить биржи Нью-Йорка, Токио и др. Препятствуют приватизации слабость национальных рынков капитала и ценных бумаг, неразвитая кредитно-финансовая инфраструктура.

ПРИВАТИЗАЦИЯ БЕЗ ПЕРЕДАЧИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ ГОСУДАРСТВА

В этом случае практикуются:

* частный бизнес для выполнения подрядных работ по заказам государства при сохранении у последнего функций управления и контроля («контрактирование» и субподряды);

* сдача госсобственности в аренду частным компаниям;

* законодательное изменение юридической формы госпредприятия (акционерные общества с государственным контролем);

* частичное изменение юридического статуса государственного предприятия, приближающее его к частным. Возможны разные варианты: финансовый контроль над деятельностью госпредприятия передается от Минфина частным экспертам (аудиторам, ревизорам); госпредприятие освобождается от предварительного финансового или технического контроля; оно наделяется правом финансового участия и создания филиалов без административного одобрения; государство полностью отстраняется от финансовых проблем предприятия, цены и тарифы либерализуются. Приведенные методы на практике используются в различных комбинациях.

КОНЦЕРНЫ, ТПО, ПКО И ДРУГИЕ...

А. З. БЕРКОВИЧ,
старший юрист-консульт,
ТПО «Новосибирскавтотранс»

В 1990 г. началась коренная реорганизация отраслевых министерств и ведомств России. Министерства сливались, укрупнялись, будто бы лишались властных функций, приспосабливаясь к работе в условиях приближающегося рынка. Из министерств автомобильного, речного транспорта, строительства и эксплуатации автомобильных дорог РСФСР возникло одно Министерство транспорта и три отраслевых концерна — «Росавтотранс», «Речтранс» и «Росавтодор». Примерно по такой же схеме преобразовывались и другие отраслевые министерства.

Во вновь созданные концерны вошли территориальные производственные объединения (ТПО) республик, краев и областей, а в ТПО — предприятия, пароходства, дорожно-строительные участки, т. е. подразделения, ранее входившие в отраслевые министерства. Причем и ТПО, и вошедшие в них подразделения, как правило, сохраняли статус юридических лиц и хозяйственную самостоятельность, хотя союзный закон о предприятиях устанавливал, что «предприятие не имеет в своем составе юридических лиц».

Ситуация складывалась парадоксальная: по смыслу нормативных актов России, действовавших в тот период, ТПО в составе концерна являлось юридическим лицом, а предприятие, вошедшее в объединение, этот статус теряло. Но поскольку предприятия, ставшие учредителями ТПО, не пожелали лишаться прежнего статуса и самостоятельности, то на требования Закона они махнули рукой.

Новые структуры не дали ничего, кроме увеличения управленческого аппарата и бесполезной суеты, связанной с разработкой учредительных документов, проведением собраний, конференций, сменой вывесок. Управленческий аппарат концернов и ТПО по-прежнему делил фонды, лимиты, устанавливал оклады руководителям, налагал взыскания, командовал.

***

Во Франции для приватизации «госпредприятий первого ранга» необходимо вмешательство парламента и законодательное решение правительства. А в Швеции и Испании государственные холдинги правомочны сами принимать решения по финансовому участию. В любом случае перед приватизацией проводятся предварительные исследования (выбор компаний, природа ценных бумаг, объем операций, финансовая ситуация и т. п.) и дебаты с последующим принятием решения (закона), уточняются детали с руководством госпредприятий и финансово-контрольными органами.

Успех приватизации во многом зависит от рекламно-информационной кампании. «Бритиш Телеком», например, выпустила специальный информационный проспект в 60 страниц, ее рекламный поезд объехал 70 городов. Расходы по этой статье составили 2—6% суммы эмиссии и компенсировались ее успехом. Важно убедить руководство и персонал в необходимости и выгодности приватизации предприятия. А это не так просто. Ведь люди понимают, что для перевода госпредприятия в частный сектор и конкурентоспособности требуется реорганизация, которая может повлечь за собой сокращение рабочих мест. Не исключены и серьезные осложнения на почве пересмотра «социальной организации» и социального обеспечения в условиях частного сектора.

Эта реорганизационная суета хорошо видна на примере ТПО «Новосибирскавтотранс», входившего в ликвидированное Министерство автомобильного транспорта РСФСР, а ныне — в концерн «Росавтотранс». В 1991 г. из одного ТПО образовалось два — по грузовым и транспортным перевозкам. Соответственно возникли две конторы, которым в одном здании стало тесно, поэтому они заняли два здания, изготовили новые вывески, печати, штампы, бланки. Но положение с грузовыми и особенно пассажирскими перевозками в городе и области от этого не улучшилось.

11 октября 1991 г. Верховный Совет России принял Постановление об упорядочении создания и деятельности концернов, корпораций, ассоциаций и других объединений предприятий, которым по сути прекращено их функционирование как органов хозяйственного управления. В нем указано: «Запретить всем созданным на территории РСФСР концернам, ассоциациям, корпорациям и всем другим объединениям предприятий осуществлять властные функции по отношению к входящим в эти объединения предприятиям, в том числе — распоряжаться их имуществом, выступать арендодателями государственных предприятий, учреждать, реорганизовывать и ликвидировать государственные предприятия».

Все ясно и соответствует Закону РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», ст. 13 которого декларирует самостоятельность и права юридического лица предприятия и лишает объединения предприятий распорядительной власти по отношению к ним.

Ясно, что новые обьединения можно создавать с выходом предприятий из государственных структур, образуя акционерные общества. Однако такой путь не устраивает чиновников. Стремясь сохранить власть, хорошо оплачиваемые и привилегированные должности, они ищут иные способы выживания.

Поясню это на примере того же ТПО «Новосибирскавтотранс», которое решило преобразоваться из ТПО в ПКО (производственно-коммерческое обьединение) непонятно какой формы собственности. Для этого ТПО разослало автотранспортным предприятиям города и области по грузовым перевозкам проект Устава и учредительного договора, где настойчиво рекомендует своим бывшим вассалам стать учредителями этого ПКО. В проектах учредительных документов декларируется хозяйственная самостоятельность субьектов ПКО. Последнее якобы не будет обладать властными функциями и только на договорной основе возьмет на себя выполнение общеотраслевых задач в производственной деятельности и социальной сфере.

Но это лишь для красного словца. На самом деле перечень прав ПКО, закрепленных в проекте Устава, настолько широк, что самостоятельность предприятий становится фикцией. ПКО стремится оставить за собой права фондодержателя. Но о каких фондах, лимитах можно говорить, когда ликвидирована система централизованного материально-технического снабжения, а предприятие любой формы собственности в условиях рынка может продавать и покупать на биржах и по прямым договорам и по ним же оказывать автотранспортные услуги. ПКО за так называемые посреднические услуги собирается получать немалую плату (6% суммы сделки). Зачем предприятию такой посредник? Зачем ему за сделку, совершенную от имени ПКО на бирже, платить и бирже, и ПКО? Авторы идеи могут возразить: никто силой предприятия в ПКО не тянет. Однако здесь следует учесть психологический момент — образ мыслей руководителей предприятий, десятилетиями находившихся в полной зависимости от вышестоящего руководителя и сейчас опасающихся, что старые порядки возродятся вновь. В действительности большинство руководителей устали от постоянной опеки и давления, не желает никаких ПО, ТПО, ПКО и твердо убеждены в ненужности этих структур.

Можно понять и работников аппарата обьединения, которые боятся (и не без причины) потерять места. Среди них немало квалифицированных специалистов, но для выживания они избирают неверный путь, который может продлить их существование максимум до конца 1992 г.

Согласно основным положениям Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 г., грузовой автомобильный транспорт относится к обьектам федеральной собственности, которые могут передаваться в собственность краев и областей и подлежат обязательной приватизации во втором полугодии текущего года. Поэтому нужно ставить вопрос о преобразовании грузовых автотранспортных предприятий в акционерные общества. Если учредители общества сочтут необходимым иметь в правлении часть аппарата бывшего территориального производственного обьединения, наделив его оговоренным в Уставе числом акций, то наиболее квалифицированных работников можно сохранить в новом качестве. Не исключено также, что генеральный директор ТПО может быть назначен генеральным (исполнительным) директором (президентом) акционерного обещства, если на то будет воля акционеров.

Приватизация промышленного предприятия: С ЧЕГО НАЧАТЬ

Этой теме была посвящена конференция, созванная Клубом директоров в октябре прошлого года в Улан-Удэ.

Так как пока практического опыта приватизации очень мало, то ведущие конференцию сотрудники Института экономики и организации промышленного производства СО РАН доктор экономических наук В. Ф. Комаров (1-й день — формы приватизации) и кандидат экономических наук Н. А. Васильева (2-й день — технология приватизации) помогли участникам конференции — директорам и другим работникам предприятий — прийти к выводам, которые, думается, будут интересны читателям.

ЧЕТЫРЕ ВАРИАНТА ВЫБОРА

Предприятие сегодня может выбрать для себя одну из четырех основных форм собственности:

* остаться государственным;
* стать народным (наиболее распространенная форма — акционерное общество закрытого типа);
* стать акционерным обществом открытого типа;
* перейти в руки одного (нескольких) собственников — «частников».

Нельзя сказать, что во всех случаях какая-то одна форма наиболее целесообразна, а какая-то другая — заведомо неэффективна. Начинать размышления о приватизации надо с выбора формы приватизации. Проблема состоит в том, какую из четырех или комбинацию из двух-трех выбрать.

Если предприятие остается государственным

Открыла дискуссию директор московского комбината «Трехгорная мануфактура» Н. А. Балановская: «Нам еще пока легче, чем негосударственным предприятиям: в органах власти нам идут навстречу — это немаловажно. Вместе с тем преимущества этой формы собственности сузились настолько, что необходимо думать о другой форме. Ей присущ такой порок, как иждивенческие настроения, работа вполсилы значительной части трудового коллектива, слабая взаимосвязь между затратами и результатами труда.

И хотя государственные предприятия почти уравнялись в правах с негосударственным сектором, регламентация заработной платы сохранилась. За равный труд на государственном и негосударственном предприятиях платят неодинаково».

Но, как считает сотрудник ИЭиОПП СО РАН к. э. н. **В. И. Герчиков**, госсобственность еще не исчерпала всех своих возможностей. Этот вывод поддержал руководитель юридической службы Ассоциации промышленных предприятий России (Москва) **В. И. Меркулов**. Он убежден, что приватизация гигантов индустрии невозможна. Как приватизировать, например, Магнитогорский металлургический комбинат?

Однако многие участники конференции считают, что присматриваться уже хватит. За 74 года эта форма собственности достаточно себя проявила. К тому же, по словам **Ю. Н. Кравцова**, генерального директора Улан-Удэнского авиационного объединения, за последнее время у государственных предприятий очень сузились инвестиционные возможности, что толкает их к поиску новых форм. Для крупных предприятий выход — в акционировании, которое не только увеличит инвестиционные возможности, но и укрепит горизонтальные связи, придав им через акции «финансовый оттенок». Важно будет максимально привлечь к выкупу предприятий инвестиционные чеки. Хотя надо понимать, что покупка акций тысячами людей сама по себе не породит чувства хозяина. Необходимо приблизить акционеров к средствам производства, например через разукрупнение предприятия.

По мнению же зампреда Совмина Бурятии **А. С. Иванова**, в мире существуют лишь две формы собственности: частная и государственная, остальные — промежуточные, они неэффективны. Надо дать «зеленый свет» частной собственности, так как при различных видах неполного владения ею мотивация труда относительно мала. Государственная собственность должна остаться лишь там, где сходятся интересы всего общества (транспорт, связь и т. п.).

К. П. Альцман, директор Улан-Удэнского тонкосуконного комбината: «Мы называемся государственным предприятием, но последние пять лет ничего от государства не получаем. С 1992 г. нам не помогают и в получении сырья. За что же у нас отнимают 80 млн руб. прибыли, тем самым лишая нас возможности даже поддерживать столь нужное всем производство тканей?»

Такой излишне агрессивный настрой против самого дальнейшего существования госсобственности пришлось остужать ведущему **В. Ф. Комарову**. Он напомнил, что, во-первых, во многих так называемых капиталистических странах наряду с частными функционируют государственные предприятия и их доля в валовом общественном продукте может составлять 30— 40%; во-вторых, и у нас далеко не все предприятия разрешено будет приватизировать. Наконец, большинство из тех, которые подлежат приватизации,

смогут осуществить это далеко не сразу: программа приватизации рассчитана — и это правильно — на несколько лет. Поэтому поиск и использование преимуществ хозяйствования предприятий в рамках государственной формы собственности с учетом новой общей экономической ситуации является задачей актуальной, а вовсе не только объектом для критики и исторических исследований.

Открытое акционерное общество

Ю. Н. Кравцов: «Наш опыт продажи акций негативный, никто в очереди за ними не стоит, хотя АО существует второй год. Люди не осознают, что деньги делают деньги. Пока нет рынка ценных бумаг и настоящего рынка товаров, в число учредителей АО надо включать партнеров по горизонтальным связям, что соединит их интересы с интересами нашего предприятия. По возможности следует децентрализовать управление предприятием, выделив отдельные производства в самостоятельные и приблизив таким образом акционеров к средствам производства. Это позволит спустить процесс принятия решений туда, где и кем они будут реализовываться».

Психологический барьер на пути акционирования, считает **Н. А. Балановская,** — воспитанное в людях требование уравниловки в оплате труда. Необходимо готовить людей к тому, что здесь не может быть равенства, так же как нет его и в отношении к труду.

Нет единства и в понимании самого процесса акционирования. По мнению одних, надо вначале выкупить государственное предприятие, а затем превратить его в акционерное. Другие считают, что не выкупать надо, а привлечь в нужном размере капитал, под который выпустить акции. Зачем же выкупать то, что и так принадлежит нам? Ведь мы 70 лет говорили, что все народное, а теперь это надо еще и выкупить!

Подводя итог обсуждению акционерной открытого типа формы собственности, **В. Ф. Комаров** отметил, что к плюсам можно отнести:

* возможность аккумулировать в больших масштабах финансовые ресурсы, которые, в отличие от кредита, не надо возвращать;

* акции открытого АО через котировку на фондовой бирже показывают реальную рыночную стоимость предприятия;

* возможность подключить интересы партнеров;

* активизация человеческого фактора.

Недостатки: рыночная котировка акций поставит предприятие в зависимость от ситуации на бирже, а эта ситуация может развиваться и не в пользу предприятия. При большом количестве владельцев акций эта форма демократична, но неповоротлива, так как для принятия решений требуется учет мнений всех владельцев.

Коллективные (народные) предприятия

В настоящее время эта форма акционирования является наиболее распространенной. Российские законы и постановления стимулируют прежде всего эту форму собственности. Зная это, многие участники конференции выступили против нее.

Главный ее недостаток, который вскоре станет для всех явным, — в малом отличии от государственной собственности. Число хозяев сократилось, но не настолько, чтобы каждый почувствовал: это — мое. Отсюда стремление проесть доход, не отдавать его на накопление.

Коллективная форма годится лишь как первый шаг в смене собственности или может использоваться для относительно небольших предприятий, где размер фондов невелик и потому возможен выкуп. В защиту этой формы собственности говорит тот факт, что, например, в США приняты 32 законодательных акта, поощряющих создание народных предприятий. Но они не делают там погоды, так как составляют в объеме производства около 4—5%, а по численности — около 9% всех работающих в промышленности.

На положительных моментах этой формы остановился **В. И. Герчиков**. По его мнению, эта форма:

* активно поддерживается народом, и это хорошо, так как меньше будет конфликтов при ее внедрении;

* в нее больше всего люди поверят, ибо она, по их мнению, реализует лозунг «Заводы тем, кто на них работает!»;

* она по сути есть школа постепенного становления собственников, так как простое владение акцией не делает человека автоматически собственником;

* позволяет избежать некомпетентных и безответственных решений одного лица (или узкой группы).

Проблема короткой мотивации тоже может быть решена в рамках этой формы. На Западе, например, создается попечительский совет из лиц, не работающих на данном предприятии, но заинтересованных в его хорошей работе. Этому совету поручается решать разные «трудные» вопросы.

КАК ГОСПРЕДПРИЯТИЕ ПРЕВРАТИТЬ В ЧАСТНОЕ

Большинство существующих госпредприятий превратить в частные невозможно, особенно крупные: на их выкуп необходимы огромные кредиты, а частное лицо без соответствующих гарантий получить их у банка не сможет. Появление частных предприятий, по мнению **В. Д. Дынжинова**, генерального директора Бурятбизнесассоциации (Улан-Удэ), наиболее реально в наших условиях на базе небольших предприятий.

Хотели бы руководители государственных предприятий стать частными владельцами всего или части предприятия? Многие хотят. Такое желание, по мнению **Н. А. Балановской**, не в последнюю очередь вызвано стремлением директора «реализовать сладкое чувство свободы». И, как сказал **В. А. Волков** (тогда — председатель одного из комитетов Верховного Совета СССР), директора заслуживают того, чтобы стать частными владельцами предприятий. Но именно директору будут оказывать сильнейшее противодействие работники, ему не простят увольнения рабочего, например. Чтобы это преодолеть, надо возвращать авторитет руководителя.

Если для директора главное — чувство свободы, заключил **В. Ф. Комаров**, то ему не обязательно стремиться формально стать полноценным частником. Контрольный пакет акций обеспечивает это условие, да многие и сейчас практически обладают полной свободой управления предприятием. Но у реального собственника есть другие чувства, кроме свободы, и, как показывает длительный мировой опыт, эти чувства очень важны для эффективного функционирования общественного производства. Наличие множества частных собственников нужно считать аксиомой рыночной экономики. Для нас, видимо, наиболее реальный путь — создание товариществ типа «Директор и К°», в которые войдет небольшое число работников предприятий с предпринимательской жилкой, готовых взяться за реализацию программы директора и рисковать всеми своими накоплениями.

ЭТАПЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выделено четыре главных этапа.

1. Взаимодействие предприятия с Госкомитетом по управлению государственным имуществом, его территориальными органами. Подача и прохождение заявки на приватизацию. Формирование комиссии по приватизации.
2. Оценка стоимости объектов приватизации.
3. Определение источников и схем привлечения финансовых ресурсов на цели приватизации предприятия и подготовка коллектива к приватизации.
4. Оформление учредительных документов и их регистрация.

Кроме того, по мнению **Н. А. Васильевой**, еще до первого этапа важно провести предварительные договоры с представителями Госкомимущества, чтобы убедиться в следующем:

* данное предприятие не включено в список объектов, не подлежащих приватизации;
* вы обладаете бесспорным правом на его приобретение;
* нет конкурирующих заявок;
* есть возможность получения льгот, включая безвозмездную передачу части активов предприятия;

* есть притязания самого Госкомимущества, и известна доля имущества, которую он намеревается сохранить за собой.

Важный момент подготовки предприятия к приватизации — организация инициативной группы. Ей должны быть поручены подготовка учредительных документов, проведение многовариантных расчетов, аргументированная защита позиции предприятия в споре с Госкомимуществом или местными органами власти. Именно эти люди в дальнейшем могли бы стать владельцами контрольного пакета акций.

Н. А. Канискин, директор арендного предприятия «ЭЛСИБ», поделился опытом организационных преобразований: вначале были выделены те подразделения завода, которые могли существовать как юридические лица, — НИИ и цех ТНП. Затем организовано несколько кооперативов, малых предприятий. Сейчас необходимо преобразовать все эти подразделения в единое АО, а также создать холдинговую компанию, которая проникнет во все структуры АО. Эти процессы заняли уже два года и еще не закончены.

ОЦЕНКА ЗАВОДА

Чтобы правильно определить цену своего предприятия, аргументированно ее защищать и оценить свои возможности в части консолидации финансовых ресурсов на цели приватизации, нужно:

* подготовить и изучить данные по площадям земельных участков, условиям их аренды. Вопрос о включении цены земли в стоимость приватизируемого предприятия остается пока открытым, так как законами продажа земли в республике запрещена. Но интерес самих предприятий очевиден, поскольку рыночная цена земли будет расти. Есть прецедент, когда при покупке производственных зданий земля была взята в аренду у местных Советов с правом последующего ее выкупа, т. е. состоялся факт продажи земли без нарушения законов;

* провести полную инвентаризацию основных фондов, начатых инвестиционных проектов, запасов материальных и нематериальных (патенты, торговые марки и др.) ценностей, принадлежащих предприятию долей (паев, акций) в капитале других предприятий;

* проанализировать балансы предприятия за последние годы, обязательства (торговые, бюджетные, кредитные), укрупненную номенклатуру продукции (рентабельность, долю на товарном рынке в текущий момент и прогноз сбыта в будущем и др.).

Надо ли включать в стоимость предприятия объекты соцкультбыта? По мнению ведущей, в этом вопросе необходимо руководствоваться принципом «разумной достаточности» социальной защиты работников, гарантируемой предприятием. Все объекты соцкультбыта, способные функционировать в режиме самоокупаемости, нужно реорганизовать в самостоятельные коммерческие структуры. Добиваться, чтобы остальные были переданы предпри-

ятию на льготных условиях или безвозмездно. Это снизит стоимость приватизируемого имущества. Но при конкурсной продаже предприятия полное включение в его стоимость убыточных объектов соцкультбыта может стать аргументом в пользу самого предприятия.

Вариантность, по мнению участников, возможна и в оценке основных и оборотных средств предприятия. Активная часть основных фондов, как сказал **Ю. Н. Кравцов**, может быть оценена по восстановительной стоимости, а пассивная — по остаточной. Выбор варианта цены должен быть осмысленным и согласовываться с выбором той или иной организационной формы. Так, если речь идет о создании АО открытого типа, то целесообразно оценить предприятие подороже, чтобы увеличить сумму уставного капитала. А в схеме выкупа предприятия, использованной, например, Саратовским авиазаводом, как отметил **В. Ф. Комаров**, все было направлено на то, чтобы максимально снизить стоимость основных фондов, так как она легла в основу расчета арендной платы.

Должны ли включаться в стоимость приватизируемого предприятия природоохранные объекты, затраты на экологию? По мнению ведущей, предприятия с большими затратами на экологию должны продаваться по конкурсу. Уместно учесть влияние этих затрат на предполагаемые доходы, снизив последние, а следовательно, и цену предприятия.

Труден, по мнению выступающих, вопрос о включении в стоимость приватизируемого предприятия величины предстоящего дохода. Этот вопрос напрямую связан с оценкой будущих затрат. Переход в 1992 г. к свободным ценам делает сколь-нибудь точный расчет этих затрат практически невозможным. По всей видимости, необходимы сценарные расчеты исходя из разных цен — биржевых, мировых, среднеотраслевых и т. д.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА ВЫКУП?

Когда на предприятии было принято решение о переводе заработной платы на счета в Сбербанк, сказал **А. М. Тё**, генеральный директор ПО «Кузбассэлектромотор» (Кемерово), 50% работающих не имели счетов. Накоплений у работников не было. Другие говорили, что деньги у людей есть, но вряд ли они будут их использовать на покупку предприятия. Поэтому важно, чтобы люди поверили, что приватизация — в их интересах.

Были рассмотрены и другие источники финансовых ресурсов; каждый — в ограниченных размерах:

* **Средства фондов экономического стимулирования** (ФЭС). Их заведомо недостаточно для выкупа предприятия. К тому же можно воспользоваться лишь частью ФЭС.

* **Кредиты**. В перспективе кредитные ставки резко повысятся, усилится дефицитность кредитных ресурсов.

* **Привлечение финансовых ресурсов** других предприятий, граждан, в том числе иностранных лиц в форме долей (акций) в уставном капитале.

* **Целевое зарабатывание средств для приватизации**. Приводились примеры того, как предприятия путем организации брокерских фирм, коммерческих банков, блока малых предприятий зарабатывали себе денежные средства.

* **Инвестиционные чеки**. Их использование вызывает много вопросов. Как соединить собственника чека с конкретной собственностью? Как учесть инфляцию? Что сделать, чтобы работники использовали чеки только на выкуп своего предприятия? По оценкам участников конференции, только 10—25% работников используют свои чеки на эти цели. 50% владельцев чеков, по мнению **В. И. Герчикова**, избавятся от них сразу, превращая их в наличные деньги или бутылки спиртного; оставшаяся часть не будет знать, как их использовать.

КАК УЗАКОНИТЬ ПРИВАТИЗАЦИЮ

На этапе подготовки и регистрации учредительных документов целесообразно использовать посредников — специализированные фирмы. При прохождении документов нужен «мониторинг», поскольку придется иметь дело с новыми административными структурами, которые вначале будут малокомпетентными (и это надо использовать с пользой для предприятия), «дефицитными» (штаты в центре и на местах будут относительно небольшие, а поданных заявок может оказаться много) и в силу этого потенциально подверженными коррупции. Необходимо учитывать и то, что от подачи заявки до регистрации предприятия по Закону может пройти до двух лет. Поэтому те, кто принял решение о приватизации и кому это разрешено, должны, не откладывая, начинать все делать сегодня.

«На многих предприятиях слабы юридические службы, — сказала **К. П. Альцман**, — директора не могут на них не только опереться, но и положиться. Эти службы надо сейчас срочно укреплять».

С помощью анкеты «Ваше мнение» в конце конференции 112 ее участников были опрошены о том, какую форму хозяйствования они считают предпочтительной. 45% назвали акционерные общества открытого типа, 24% — закрытого типа (народные предприятия), 14% — частные предприятия, 7% — государственно-акционерную форму и 10% за то, чтобы предприятие осталось государственным.

Э. РЕМПЕЛЬ, В. РЕЧИН,
Новосибирск

МРАЧНАЯ МОЗАИКА — калейдоскоп для взрослых

Члены Клуба директоров собираются дважды в год — весной и осенью. Но сезон 1991—1992 гг. стал из ряда вон выходящим. В сентябре состоялась встреча в Донецке (ЭКО 12.91), в ноябре — в Улан-Удэ. В январе директора Сибири и Москвы собрались в Новосибирске. Почему появилась необходимость во «внеплановых» встречах? Да потому, что остро встал вопрос о приватизации предприятий. Времени подумать на эту тему было отпущено немало. Но многие оказались все-таки недостаточно, а то и вообще не подготовленными к решению проблем приватизации. Когда угроза продажи предприятий в чужие руки обрела реальные контуры, появилось желание встретиться и обговорить детали, послушать тех, у кого есть хорошие результаты.

Кроме проблем приватизации, на Клубе обсуждали современную экономико-правовую ситуацию и хозяйственную политику предприятий; взаимодействие предприятий с рыночной инфраструктурой (банками, биржами, холдингами и т. д.), другие вопросы.

На Клуб приехал недавно выпущенный из эстонской тюрьмы директор таллиннского завода имени Х. Пегельмана И. Н. Шепелевич. Он был тепло встречен коллегами, многие из которых поддерживали его в трудные месяцы неволи. Выступления участников дискуссии о приватизации приводятся ниже. Мы же приводим «мозаичный» отчет о дискуссиях на другие темы, дающий, на наш взгляд, довольно целостное представление об условиях, в которых приходится работать директору сегодня.

«РАЗРАЗИЛСЯ КРИЗИС, А ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫРОСЛА В ДВА РАЗА»

По традиции с обзорным сообщением о современной ситуации в стране выступил академик **А. Г. Аганбегян, ректор Академии народного хозяйства, президент Клуба директоров ЭКО**. Предлагаем изложение ключевых моментов его выступления.

О глубине кризиса и распаде экономических связей. Совершенно ясно, что нижнюю точку кризиса мы еще не прошли. Есть разные прогнозы. Оптимистический состоит в том, что это произойдет при снижении уровня общественного производства на 25—30% по сравнению с 1989 г. При благоприятных обстоятельствах эта точка будет пройдена осенью 1992 г. Будет ли так, или процессы снижения производства перейдут и на 1993 г., зависит от ряда причин, особенно от положения в сельском хозяйстве. Сможем мы преобразовать экономические отношения на селе,

вдохнуть новые стимулы в развитие сельскохозяйственного производства — урожай 1992 г. будет не ниже, чем в 1991 г. Но если мы не успеем этого сделать (а пока реформа на селе ограничивается разговорами), зима 1993 г. будет хуже предыдущей.

Кризис усугубляется распадом Союза. Экономика республик исторически интегрирована в неизмеримо большей степени, чем экономика европейских стран Общего рынка. У Франции, например, 50% торговых связей с не входящими в Общий рынок западноевропейскими странами, США, СССР, государствами Восточной Европы, Японией, странами «третьего мира». Предположим, кто-то из традиционных поставщиков прекратит поставку ей нефти. Это будет тяжелый удар. Но валюта Франции конвертируема, и катастрофы не произойдет. Теперь возьмем Украину. Связи ее с государствами, не входящими в бывший Союз, составляют около 10%. Остальные 90% приходятся на Россию, Среднюю Азию, Кавказ и т. д. Что будет, если прекратятся поставки нефти и газа? Хлопка? Фосфорных удобрений? Переход на торговлю в конвертируемой валюте вызвал в восточноевропейских странах, где товарооборот с СССР составлял в среднем около 40%, падение производства на 20%. Хотя они давно имели западную ориентацию.

85% сокращения производства можно отнести за счет распада связей и сокращения импорта в республиках. Распад Союза — огромный удар по экономике. Сформированное содружество в экономическом плане крайне аморфно. Скажем, Общий рынок имеет в Европе мощный надгосударственный аппарат, Европейскую экономическую комиссию, где работает около 11 тыс. сотрудников — это втрое больше бывшего Госплана СССР. Есть суд, хозяйственный арбитраж, единая служба стандартов; политические органы, включая Европарламент. При всей той серьезной работе, которая продолжается уже 20 лет, настоящий общий рынок создать пока не удалось. С 1993 г. они хотят обеспечить свободный перелив товаров, капиталов, рабочей силы и лишь планируют переход к единой валюте. А у нас единая валюта, но без регулирования единым банком, без единой финансовой системы, без единой экономической политики... Не видно, чтобы в рамках содружества создавались какие-то организации, которые, будучи уполномоченными соответствующими правительствами, проводили бы единую политику рублевого и товарного рынка. Все делается наоборот: Украина вводит купоны, Россия запрещает вывоз товаров за пределы республики. Это ведет к развалу, сужению рынка.

О прибыльности предприятий. В кризисные годы она во всем мире резко сокращается. Большинство предприятий оказываются на грани банкротства, приходится увольнять рабочих, перестраивать производство. Закрываются тысячи, десятки тысяч предприятий, люди ищут другие сферы приложения своих сил. У нас же, когда разразился кризис, прибыльность предприятий выросла

вдвое: в начале 1991 г. она составляла 14%, а после реформы цен выросла до 28%. Производство сокращается, уровень жизни падает, а прибыль девать некуда. На счетах предприятий много денег, их раздают направо и налево... Связать их (но не изъять) — серьезная задача.

О возможности денежной реформы. Если не удастся мягко провести меры макроэкономического регулирования, оздоровить финансово-денежную систему, сократить дефицит бюджета, то неминуема денежная реформа конфискационного типа, т. е. изъятие денег с каким-то неприятным коэффициентом. Но пока есть надежда, что ее можно избежать. Если же говорить о перспективе — год и более, то не исключено, что может наступить момент, когда другие средства будут исчерпаны. Если мы сорвемся в пропасть гиперинфляции, то, как показывает опыт латиноамериканских стран, такой реформы нам не избежать.

О либерализации цен и участии правительства. Либерализация предполагает жесткое антиинфляционное регулирование, поощрение конкуренции, приватизацию хотя бы торговли. Без этого торговля заинтересована не в установлении цен спроса-предложения, а в дефиците товаров. Поэтому либерализация цен на базе государственной торговли — крайне уродливое явление, связанное с резким увеличением теневых заработков в сфере торговли, с массой извращений, но отнюдь не с удовлетворением спроса.

В нормальных условиях нужно было бы начать жесткие меры по макроэкономической стабилизации и насколько возможно продвинуться вперед. Форсированно приватизировать торговлю, провести малую приватизацию жилья, земельную реформу. И лишь потом, предварительно накопив резервы, подтянув кредиты, связав лишние деньги и т. д., под государственным контролем начать либерализацию цен. Таков нормальный путь, который предусматривалось осуществить в конце 1990 г. Вспомните программу «500 дней». Но тогда предложения, изложенные в ней, осуществлены не были. Были приняты предложения правительства по административному пересмотру системы цен без макроэкономической стабилизации, связывания денег, приватизации. Это резко ухудшило экономическую обстановку, накалило политическую борьбу. Результат — экономический развал страны и политический развал Союза как государства.

Новое правительство России не имело времени ни на подготовку, ни на проведение мероприятий в строгой очередности. Дело зашло слишком далеко. Рыночные цены в 5—10 раз отличались от государственных. Предприятия не хотели продавать по госценам свою продукцию, а колхозы — сдавать ее государству. Можно было вернуться к продразверстке, отнять зерно у колхозов: элеваторы в стране централизованы. Раньше половина урожая хранилась в них, и оттуда зерно распределяли: Москва, Ленинград.., свинокомплексы, крупные комплексы по производству бройлеров

и т. д., чтобы хоть куры не дохли. В условиях развала административной системы, становления независимости республик Казахстан не отвез зерно на государственные элеваторы. Оно осталось в колхозах, где нет хранилищ. Зерно придерживали, поскольку отдавать его за бесценок было бессмысленно — ведь цены на оборудование, топливо, удобрения, потребительские товары будут расти. Теперь в колхозах гниет зерно, а в крупных птицекомплексах вокруг Москвы, например, куры дохнут. Не пойти на либерализацию цен в этих условиях нельзя.

Правительство предприняло рискованный шаг с точки зрения науки, логики. Без всякой подготовки, без создания резервов, макроэкономической стабилизации, приватизации оно пытается либерализировать цены. Ничего хорошего из этого в принципе не может получиться. Параллельно оно провело жесткие мероприятия по сокращению дефицита бюджета, введя новую налоговую систему, предпринимая усилия по ликвидации кредитной эмиссии, создало огромный недостаток денег и намеревается провести форсированную приватизацию. Правительство рассчитывает, что через 6—8 месяцев, если люди вытерпят этот период, не прекратят работу, не потребуют удвоения-утроения зарплаты и т. д., часть торговли будет приватизирована, дадут результаты меры по макроэкономической стабилизации. Тогда это уродство начнет приходить в какую-то норму, цены установятся на высоком, но приемлемом уровне. Очевидно, что потом придет другое правительство, которое несколько снизит налоги (а это нужно сделать), начнет добавлять пенсии и т. д. То есть станет поступать по пословице: мягко стелет, да жестко спать. Совершенно ясно, что нынешнее правительство приносит себя в жертву. Конечно, рассуждая задним числом, можно говорить о том, что кое-что можно было сделать лучше. Но хорошего выхода из этого положения не было.

Главное сейчас — договориться с другими республиками, сделать шаги в области макроэкономических мер стабилизации, создать какие-то общие экономические органы. Будет ли поворот в этом направлении — посмотрим. Расчеты показывают, что при условии достижения экономического мира между республиками объем производства в России снизится на 30%, в случае же экономической войны — а она уже началась — объем выпускаемой продукции упадет на все 45%. Для хозяйства других республик ущерб будет еще больше.

Показательно здесь то, что произошло в Грузии. Как экономист я считаю, что падение режима Гамсахурдиа вызвано экономическими причинами. Его судьба — это судьба любого руководства, пренебрегающего экономикой. Он пытался изолировать Грузию. Это привело к тому, что туда до минимума снизились поставки нефти, комплектующих, сырья, материалов. В селе жизнь как-то шла, а в городах стало голодно и холодно. Это подстегнуло недо-

вольство людей. Несмотря на то, что все политики в Грузии заявляли о независимости, первое, что сделала оппозиция, — обратилась с просьбой принять республику в СНГ.

«САМОЕ СТРАШНОЕ — СРАЩИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР С ПРЯМОЙ УГОЛОВЩИНОЙ, ВОРОВСТВОМ»

Дискуссии об экономико-правовой ситуации и хозяйственной политике предприятий, по сути дела, в Клубе не получилось, хотя ее ведущий **кандидат экономических наук Г. В. Гренбэк** определил основные вопросы: неопределенность в снабжении материально-техническими ресурсами; политика цен на предприятиях и обеспечение коллективам того уровня заработной платы, при которой человек может содержать семью; кредитные отношения и т. д. Обсуждение пошло по другому сценарию.

В разговор попытался внести оптимистическую, как он сказал, ноту **А. И. Курцевич, генеральный директор кожевенно-обувного объединения «Сибирь»,** но оптимизма ему хватило ненадолго:

«Нашему предприятию 62 года. Мы не успели акционироваться в конце 1991 г., несмотря на призывы, прозвучавшие со страниц ЭКО. Сейчас принимаются нормативные акты, которые ставят нас в очень тяжелое положение. У коллектива может не оказаться необходимых средств для поддержания его деятельности. Все съедают налоги. В погоне за сверхприбылью, которая будет поступать в областной бюджет, администрация на местах станет завышать цены. Местные органы вводят ограничения на вывоз продукции из области. Нас это беспокоит: разрываются связи, особенно за пределами республики. Думаю, что в нынешней ситуации необходим профсоюз работодателей, выступающий слаженно и весомо.

Директоров волнуют вопросы социального партнерства с профсоюзами и местными органами. Консолидация профсоюзов с рабочим движением приводит к тому, что их функции передаются узкому кругу аппаратных работников — членам обкомов профсоюзов в областях и освобожденным председателям профсоюзных комитетов. Через пять минут после того, как это произошло в Новосибирске, нас всех призвали выйти на площадь перед облисполкомом с требованием ввести регулируемые цены... Сейчас руководители профсоюзов будут говорить от имени всех работающих на предприятиях, не учитывая их мнения».

В. Г. Заболотнов, директор акционерного общества «Разрез Черниговский»:

«Перед отъездом на Клуб я получил сообщение, что все базы снабжения Кемеровской области получили команду ничего не отпускать нашему разрезу. Видимо, в наказание за то, что предприятие акционировалось, выкупило основные фонды. Налицо сращивание власти демократов со старой структурой.

Мы имеем возможность заработать валюту, торгуя углем, что и делаем. Валюта нужна нам для модернизации шахты, на строительство обогатительной фабрики. Сейчас половину забирает Президент, остальное оседает в портах, на железной дороге — и предприятию ничего не остается. Где бы мы ни поднимали этот вопрос, понимания не находим.

Я как руководитель предприятия по-прежнему заинтересован в том, чтобы скрывать свои резервы. С одной стороны, мне нужны дивиденды. С другой, если я чего-то добьюсь, мне при помощи расчетной цены «подравняют» показатели. Сохранение расчетной цены, которая корректируется в зависимости от обстоятельств, заинтересовывает нас в худших показателях: расчетная цена на наш уголь в этом случае будет выше. И так по всей отрасли. В тех отраслях, где цена отпущена, через год, возможно, наступит подъем. Но когда нас отпустят на свободные цены, может начаться новый виток цен. Но уже на более высоком уровне».

И. Н. Шепелевич, завод имени Х. Пегельмана, Таллинн:

«Все, о чем говорится сегодня, — проблемы не только россиян. У тех директоров, кто оказался за пределами нынешнего СНГ, те же беды. Я думаю, что на такие встречи надо привлекать директоров из других регионов. Правители слишком многое взяли сегодня в свои руки и только еще больше все запутали. Если в пределах СНГ еще есть надежда договориться о координации законодательных актов, регламентирующих экономику, то в Прибалтике, например, идут непредсказуемые процессы. Возьмем наш завод. За три последние месяца объем выпускаемой продукции снизился на 40%. В 3,5 раза увеличены цены, в 2,5 раза вырос приток денег. 64% продукции идет в Россию, около 20% — на Украину, около 10% — в Беларусь, остальные 8% — по другим регионам. Сырье поступает отовсюду. Сложность в том, что поставщики — это одни люди, а потребители — совсем другие, поэтому нет заинтересованности в том, чтобы все хорошо работало у тех, от кого зависят общие результаты. После заявлений президентов и председателей парламентов начинаются требования рассчитываться за поставки валютой. Завод стоит. В перечень стратегических материалов начинают включать комплектующие, содержащие драгоценные металлы. В нашем производстве они используются при изготовлении корпусов. Поставляет их Узбекистан, а потребляет львиную долю продукции — Россия. И как бы ни были налажены горизонтальные связи между директорами, избежать этих противоречий не удается.

В Прибалтике из-за этой неразберихи в 1992 г. может произойти сильный спад производства, а это здорово ударит по регионам, потребляющим продукцию, прежде всего по России. Необходим особый подход к тем предприятиям, которые работают, по сути дела, на Россию. Правительство должно иметь эти сведения, чтобы, заключая договоры или выпуская постановления, создавать

для них соответствующие условия. Конечно, идеальный случай — чтобы Россия приобретала акции этих предприятий или часть их собственности.

Я считаю, что Клуб директоров мог бы сыграть здесь свою роль, в том числе через академика А. Г. Гранберга, вице-президента Клуба, советника Президента России».

А. Г. Аганбегян: — Ужасающее беззаконие не только в хозяйственной жизни. Оно везде. Что хотят, то и делают. В декабре арестовывают счета Академии народного хозяйства. Слушатели внесли деньги, а банк их не выдает. Внешэкономбанк вывесил табличку: закрыт до особого разрешения. И жаловаться некому. Все основано на личных связях.

Все мы читали, как наживались состояния во время перестройки. Мягко говоря, не совсем принятыми, не совсем законными способами. Например, А. Тарасов, будучи народным депутатом, получил возможность вывезти 200 тыс. т мазута в период кризиса. На этом заработал 26 млн дол. Умножьте на 100 — получите более 2 млрд руб. И никаких особенных усилий. И ведь это не ноу-хау, человек не придумал свой автомобиль, как, к примеру, Генри Форд и т. д. А вот вы не смогли бы получить такую лицензию...

В отличие от Запада у нас можно создать частное дело, используя свое служебное положение, что категорически там запрещено. У нас проректор вуза на его площадях, используя марку вуза, может открыть частную лавочку... Мэр города образует частные фирмы в своем же городе. Нет законов, нет моральных препон. Ко мне постоянно кто-то приходит и предлагает что-то такое организовать, почему-то приглашают в долю. Они даже не понимают, что предлагают.

Я знаком с Шульцем, бывшим министром иностранных дел США. Я знал его как вице-президента одной из фирм. Став министром, он ушел из фирмы, доверив свои акции другому лицу. Покинув пост министра, вернулся в свою фирму. У нас же происходит самое страшное — сращивание государственных структур не с предпринимательством, а с прямой уголовщиной, воровством, прикрываемым термином «предпринимательство». Поэтому у нас все законы связаны с получением лицензий. Предположим, вы хотите продать за рубеж винты пароходов, сделанные из бронзы. Они у нас складируются и лежат годами. Но просто разрезать и продать их нельзя: бронза — стратегический металл, нужна лицензия. Сначала идете в министерство, в котором дадут согласие или откажут. А потом — в другое, где уже можно получить лицензию. Вы должны пройти там человек десять. Каждому дать взятку.

Поскольку правды в своем отечестве не найдешь, мы решили Академию народного хозяйства подвести под юрисдикцию международных законов. Если бы мы были такой организацией во время скандально известных событий, то сумели бы получить несколько миллионов компенсации после осады Академии, предпри-

нятой мэром Москвы. Сейчас извлекаем урок из случившегося и превращаемся в международное акционерное общество. В будущем году надеемся перейти на конвертируемые дипломы.

Конечно, обстановка не дай бог, но если немножко подсуетимся, то выжить все-таки можно».

* * *

Итак — снова о том, как выжить. Не как жить... Думаем, как выжить, дома, думаем, как выжить, на предприятии, в редакции... Оптимизм внушает лишь подслушанный в автобусе разговор: «Я уже ни на кого не надеюсь, ни на Ельцина, ни на демократов. Только на себя, на семью»... Вот когда упустившие много времени производственники, поставленные и во многом поставившие себя сами в положение, когда недоучившиеся мальчики-миллионеры учат их, как жить, поймут, что надеяться, кроме как на себя, на свой коллектив, не на кого, и начнут действовать — что-то изменится в стране.

Л. А. ЩЕРБАКОВА,
кор. ЭКО



ОНИ УЖЕ ОБДУМАЛИ СВОЕ БУДУЩЕЕ.

А ВЫ?

Особенно интересными были на Клубе выступления директоров, ставших председателями акционерных обществ. Успевших за годы перестройки воспользоваться легальными возможностями, предоставленными ею. Эти директора перевели государственные предприятия на аренду, а накопив денег, наиболее радикально мыслящие подвигли свои коллективы на выкуп, затем организовали акционерные общества. Теперь, став совладельцами предприятий, поставили новую, более желанную цель — богатеть, зарабатывая вместе со своими коллегами и подчиненными возможность приличной жизни для своих семей. А будут богатеть люди, создающие своими руками товары, продукты для общества, — будет богатеть и общество.

ЕСЛИ ВЫКУПАТЬ — ТО НА СВОИ КРОВНЫЕ

В. Д. ЛУНЕВ,
директор Дмитровского фарфорового завода,
заместитель председателя правления
акционерного общества «Фарфор Вербилок»,
пос. Вербилки Московской области

Очень часто у нас до тонкостей обсуждается экономическая тактика, а вот стратегия остается за кадром. Но не модный сегодня Ленин говорил о том, что нельзя решить частные вопросы, не решив общие. Общий же вопрос, к которому сводится приватизация, состоит в том, чтобы нашу инфраструктуру вывести из системы распределительной и привести к системе рыночной. Но чтобы это сделать, необязательно менять форму собственности.

У нас были очень большие сомнения, выкупать ли предприятие. И до сих пор я не могу ответить на этот вопрос однозначно. Когда мне его задают, я отвечаю: мы выкупали не предприятие, мы покупали себе свободу. Но если экономическая реформа действительно идет в том направлении, о котором говорит в своих выступлениях Президент России, то зачем выкупать? Ведь в конечном итоге это делалось для того, чтобы иметь право распорядиться своей продукцией. Мы были полными хозяевами производства, но продукция не была в нашей власти. С 1 января 1992 г. предприятиям такое право дано. Почему тогда столь большое внимание уделяется именно приватизации? Казалось бы, работайте в той форме собственности, в которой сегодня находитесь. Государственной, акционерной, кооперативной. Производите продукцию, получайте прибыль и распоряжайтесь ею по своему усмотрению.

Мы сейчас детально разбираемся, что, как выкупать... **А надо, на мой взгляд, каждому решить принципиальный вопрос: выгодно выкупить или выгодно остаться государственным предприятием, арендным или другим.** Да, в конце концов собственник должен появиться. Но это длительный путь. Видимо, 5—10 лет займет некий переходный период, после чего выбор формы собственности будет происходить естественно.

Если вы все-таки решились на выкуп предприятия, то члены коллектива обязательно должны внести свои трудовые сбережения. Без этого они не ощутят, что перемены их касаются лично. Именно поэтому каждый трудящийся нашего завода вложил в него свои деньги.

Каким должно быть участие директора, администрации? Сегодня я директор, завтра — нет (первые руководители меняются в среднем лет через 5—10), а мне продают за чисто символическую цену завод... Почему мои наследники будут иметь право владеть им, если сам я получил его в собственность за мизерную цену?

У нас нет деления на администрацию, рабочих и т. д. Все имеют равные права. Ограничений на покупку акций тоже не было. Каждый вкладывал столько денег, сколько мог. Но к этому мы тоже пришли не сразу. На первом этапе было предложено купить всем равное количество акций. Кто-то купил, кто-то нет. Оставшиеся акции были пущены в свободную продажу всем желающим членам нашего коллектива. С одним ограничением: физическое лицо не может владеть более чем 1% уставного фонда или общего количества выпущенных ак-

ций. Уставной фонд — 17 млн руб. После второго круга продажи осталось около 20% акций. Начали продавать их сторонним лицам. Предприятие мы выкупили, не оценивая фонды, по бухгалтерскому балансу. Непроизводственную сферу нам передали бесплатно. Я бы ее с удовольствием подарил кому-нибудь, но вот желающих нет...

Очень серьезный вопрос — определить круг лиц, которые могут иметь право владения собственностью. С трудовым коллективом все ясно. Но есть люди, ушедшие на пенсию, отдавшие предприятию не один десяток лет. Я считаю, что забывать их нельзя. У нас в уставе записано, что увольняющиеся с завода не имеют права владеть его акциями, за исключением пенсионеров. Их акции мы обмениваем на облигации, и они пожизненно получают дивиденд в размере 50% дивиденда владельцев акций. Передача акций по наследству у нас пока не разрешена. Видимо, к этому вопросу мы вернемся. Но к решению, в правильности которого все были бы уверены, пока не пришли.

Думаю, что в рыночной экономике могут работать предприятия всех форм собственности. Приватизация же — это следствие, логически вытекающее из изменения системы хозяйствования. Все должно идти плавно, не стоит затевать вторую коллективизацию. Но все мы, независимо от формы собственности, должны быть в равных условиях и по отношению друг к другу, и по отношению к государству. Ведь именно неравные права (вспомните создание кооперативов) вызывали и вызывают недовольство.

ГЛАСНОСТЬ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ, ПЛАНОМЕРНОСТЬ*

А. Х. БЕЦ,
генеральный директор акционерного предприятия «Станкосиб»,
Новосибирск

Я хотел бы провести грань между приватизацией и акционированием. Это разновидности превращения государственной собственности в другие ее формы. Приватизация — это создание частной собственности, а акционирование предусматривает наличие как юридических, так и физических лиц. Нельзя путать эти вещи. Приватизировать можно просто: купить — и на этом остановиться. Купил один человек — это частная индивидуальная собственность, купил коллектив — частная коллективная. Акционирование — совсем другой разрез деятельности.

Мы проходили этот путь довольно планомерно. Сначала арендовали предприятие, потом выкупили и, наконец, создали акционерное общество, которое в процессе работы выкупило у коллектива все основные фонды и превратило предприятие в акционерное.

Директору от того, что предприятие станет акционерным обществом, работать будет не легче, а только труднее. Пока предприятие было государственным, у него был один «собственник» — министр. А сейчас их тысяча или две. Они вами управляют. Собрание акционеров спрашивает с вас не как министр, стуча кулаком, а требует вернуть те деньги, которые они вам отдали...

* Подробнее об опыте «Станкосиба» см. ЭКО 9.91, 2.92.

Если кто-то собирается акционировать предприятие, то это надо делать немедленно. В процессе изменений, происходящих в стране, сторона, представляющая интересы государства, стремительно набирается опыта. Поэтому проходить этот этап становится все сложнее. А так как государство всегда защищает интересы администрации, государственных чиновников, то сделать что-то им в ущерб вы никогда не сможете. Они не заинтересованы в том, чтобы ваш коллектив стал богаче. Они сами хотят быть богаче. Поэтому выжидать нельзя.

Один из важнейших моментов — формирование устава. К этому необходимо подходить очень серьезно, поскольку в нем надо отразить все спорные моменты, заложенные в нашем законодательстве. Законы сегодня противоречат друг другу. Используя эти противоречия, можно написать устав, удобный при работе с органами советской власти, государственными органами, другими организациями.

Если можно, привлеките западных специалистов. Они создадут устав, отвечающий требованиям законов, принятых в мире. Дальше ваши специалисты (а не консультанты со стороны!) пишут свой устав, отвечающий законам нашей страны, характеру вашего предприятия, его специфике. Затем надо собрать тех и других и на базе двух уставов сделать один. Именно так мы создавали свой устав, и сейчас нам легко работать. В устав можно заложить определенные ограничения. Например, у нас общество открытое, но в уставе предусмотрено: первые пять лет акции продаются с разрешения правления. Оно решает, какое их количество выбросить на фондовую биржу. Если рабочий сдает акцию в кассу, то правление определяет, кто ее купит. Правда, акционеры у нас акции еще не сдавали, кроме подарочных сторублевых, которые любители спиртного поспешили обменять на деньги.

В процессе работы над уставом вы (именно вы, поскольку собираетесь потом возглавлять это общество) должны сформировать органы управления. У нас структура такая: **собрание акционеров — наблюдательный совет — правление — производственный совет.**

Как и каждое предприятие, мы планируем себе прибыль и количество выпускаемых изделий. Очень важна оценка специалистов, которые могут оценить, насколько хорошо сработала управленческая команда даже в случае выполнения плана (он может быть и низким). Поэтому в наблюдательном совете у нас только специалисты. Это два экономиста нашего предприятия, руководители Сибирского коммерческого банка и отраслевого Станкинбанка, Ассоциации руководителей предприятий. Председатель наблюдательного совета получает 4 тыс. руб. за заседание, члены — 2 тыс.

Правление акционерного общества — это его исполнительная дирекция. Председатель правления избирается на общем собрании акционеров. В правление входят технический и коммерческий директора, директора фирм «Станок», экономики и контролинга. Люди, принятые по контракту на эти должности, кроме своих прямых обязанностей исполняют полномочия членов правления, определяя судьбу акционерного общества и гарантируя максимально высокие дивиденды в течение времени, предусмотренного их контрактами. Со мной контракт заключает председатель наблюдательного совета, определяя условия моей жизни, а я — с членами правления.

Функция производственного совета — обеспечение социального мира на предприятии. Он не вправе вмешиваться в производственную или экономическую деятельность. В его компетенции — ре-

шение социальных вопросов, жилищных, связанных с распорядком работы и отпусками. Он должен защищать интересы коллектива перед администрацией, т. е. правлением акционерного общества. С ним же, а не с профсоюзной организацией, мы подписываем коллективный договор, поскольку не все работающие на предприятии — члены профсоюза. А производственный совет защищает всех.

Уставной капитал делится на две части. Одна предложена для приобретения членам коллектива, другая — прочим организациям: Сибирскому коммерческому банку, Станкинбанку, Агробанку, предложившему нам льготы при приобретении сельскохозяйственной продукции, нескольким крупным потребителям нашей продукции — харьковскому объединению «Поршень», покупающему в год по 30 станков, КамАЗу, покупающему до 40 станков, и т. д. Поставщиков среди акционеров нет, так как наш крупный поставщик находился в то время в тяжелом финансовом положении и не мог купить акции. А остальные 600 поставляют небольшие партии. Через Сибирскую фондовую биржу наши акции покупали физические лица. Мы объявили эмиссию на 1 млн руб. и продавали акции по котировке, которая там сложилась.

У руководителя не было льгот при приобретении акций. Я собрал своих помощников и сказал, что все должны купить простые, не привилегированные акции. Все согласились. На первые полгода у нас была введена квота — 5 тыс. руб. Через полгода мы увеличили ее в пять раз. Через десять месяцев руководители имели акций в 10—15 раз больше, чем рабочие. Мало кто из рабочих купил акции на максимальную сумму, а руководители пошли на это. Формально у нас все члены коллектива входят в акционерное общество, поскольку мы всем подарили по сторублевой акции. На деле же акционерами являются 52% членов коллектива. Это нормально. Акционерами могут быть лишь люди, понимающие, что вложенные заработанные деньги работают опять же на тебя.

Теперь несколько советов тем, кто будет заниматься акционированием.

Директор должен лично влезть в оценку предприятия, до тонкостей изучить вопрос. Вам будут говорить, что предприятие стоит очень дорого, а вы будете утверждать, что дешево. Доказывая это, мы использовали одну хитрость. Наш немецкий консультант сказал мне: «Русские привыкли, что иностранец знает больше, что он мудрее. Организуйте мне встречу с человеком, определяющим стоимость вашего предприятия». И он вложил в головы тех, кто оценивал, ту сумму, которая устраивала меня. Но эта хитрость оправданна. Одно дело просто проводить инвентаризацию, а другое — зарабатывать потом на этом оборудовании дивиденды. Оказывается, что-то давно не работает, выведено из строя, сгнило. А акционеры с вас спрашивают. И вы начинаете хвататься за голову. Кроме того, не забывайте, что социальную сферу вы будете выкупать, пусть даже подешевле. А если так, то надо посчитать все. Комната эмоциональной разгрузки или гигиены женщин, столовая приносят одни убытки. Они «сидят» во всех основных фондах... Все это надо смотреть внимательно. У меня предприятие небольшое, полторы тысячи человек. Но таких «мелочей» мы набрали больше чем на миллион рублей. А на крупном это сотни миллионов.

Когда начинаете продавать акции, не надо с самого начала создавать конфликтную ситуацию. Люди и так напряжены. А тут начинается новое дело, в котором много непонятного. Сначала предложите акции всем, все равно купят их меньше половины работающих. Но

вы должны побывать в каждом коллективе и рассказать, что такое акции, дивиденды и т. д. Не агитируйте, не зазывайте, а расскажите, чтобы потом, когда акций уже не будет, никто не мог обижаться на вас: почему не объяснил.

Постарайтесь, чтобы о каждом вашем шаге, о деятельности акционерного общества шла информация в коллективы. Люди должны чувствовать свою причастность к этому делу.

БЫТЬ СОСТОЯТЕЛЬНЫМ ХОЧЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ДИРЕКТОРУ И ЕГО КОМАНДЕ

А. Н. КУРЦЕВИЧ,
генеральный директор кожгалантерейного объединения «Сибирь», председатель правления акционерного общества, Новосибирск

Свободы для хозяйственной деятельности нашему предприятию хватало и в 1991, и в 1990 г. Но не бывает свободы без финансовой независимости. Главную цель приватизации и акционирования на нашем предприятии я вижу в том, чтобы зарабатывать деньги. И директору, и членам его управленческой команды, и всем работникам хочется стать состоятельными людьми, чтобы вести тот образ жизни, который по душе.

По ряду причин (отношения с бывшим министерством, готовность коллектива к приватизации и акционированию) нам не удалось пройти эти процессы в числе первых. Сначала мы создали параллельную структуру — акционерное общество, основанное на частном капитале работников нашего предприятия. Это был прообраз того акционерного общества, к которому мы стремимся. Его организовали семь учредителей (команда директора). Но мы сразу же приняли в свой состав еще 35 человек — ведущих специалистов, начальников цехов, рабочих. Увеличили уставной капитал до 100 тыс. руб.

Сейчас в акционерном обществе 42 человека. Цели его — выкупить государственное предприятие; заработать первоначальный капитал, поскольку мы, будучи простыми советскими служащими, свободных денег не имели; разработать стратегию, которая затрудняла бы выкуп сторонним лицам или коммерческим структурам на тот случай, если предприятие будет продаваться с аукциона или на конкурсной основе; учиться работать как акционеры.

Я — председатель совета директоров акционерного общества, председатель правления арендного коллектива. Исполнительный директор — бывший коммерческий директор предприятия, уволившийся оттуда.

Несколько принципов нашей деятельности.

Первое. Там, где наше акционерное общество соприкасается с государственным предприятием, должна производиться оплата. Так, делает нам инженер какой-то проект — платим ему как наемному рабочему.

Второе. Делать все гласно и широко информировать коллектив о состоянии дел в акционерном обществе. Решения совета директоров мы распечатываем и рассылаем по цехам.

Третье. Деятельность акционерного общества не должна наносить ущерб предприятию. Ситуации, когда на потоке нет сырья, а в цехе акционерного об-

щества оно есть, не должно быть. Чтобы не передавать сырье с предприятия, мы создали в акционерном обществе коммерческую структуру, занимающуюся закупками сырья и материалов. А поскольку накладные расходы в новой структуре невелики, то даже с учетом высоких цен на бирже была возможность это делать. Наши изделия покупают хорошо, так что проблем со сбытом нет.

СОГЛАСИЕ С ГОСПОДАМИ И РАЗНОГЛАСИЯ С ТОВАРИЩАМИ

В. Г. ЗАБОЛОТНОВ,
директор акционерного общества «Разрез Черниговский», г. Березовский Кемеровской области

На нашем предприятии работает более 3 тыс. человек, добываем 2,5 млн т угля в год. Продукция высоко котируется на внешнем рынке. При организации акционерного общества мы стоим на той позиции, что сегодня предприятием должен владеть коллектив. Поэтому мы создали закрытое акционерное общество без права перепродажи акций вне коллектива. Лишь 3% акций оставили в моем распоряжении, чтобы привлекать граждан или организации, в сотрудничестве с которыми мы заинтересованы. Подчеркиваю: директор имеет право, на мой взгляд, на такую же долю акций, как и любой другой член коллектива. У нас сначала предельная сумма, на которую можно купить акции, была установлена в 15 тыс. руб., потом — 30 тыс. Я выкупил акций на 30 тыс. руб. Все. Больше не имею права. Повысим потолок — так для всех.

Действующее положение о приватизации предусматривает новую цифру льгот трудовым коллективам — 25 вместо 30%, появился пункт о том, что 10% акций продается с аукциона. И нет ни слова о закрытом акционерном обществе. Кемеровский комитет госимущества стал сопротивляться созданию нашего акционерного общества. Но мы все-таки прорвались, а вот нашим последователям приходится трудно. Но и нам пришлось бороться за те самые 10%: мы прямо заявили, что считаем их продажу с аукциона попыткой экономически обеспечить ненужную структуру любым путем, вплоть до спекуляции нашими акциями. Несколько человек из Госкомимущества будут их продавать и перепродавать, а мы вынуждены будем отдавать ежегодно совершенно посторонним, но имеющим деньги людям, 3 млн руб. прибыли в виде дивидендов.

О выкупе предприятия. Госкомимущества России разработал коэффициенты пересчета имущества разного вида. То есть большой трудности в определении стоимости выкупа нет. Хотя если пойдет речь о создании совместного с иностранным партнером предприятия, то будет необходим пересчет. Стоимость нашего предприятия определена в 135 млн. Мы выкупили его за 10 млн. На 26,7 млн приобрели имущество за два года работы на аренде. 30%, а не 25, как сейчас, забрали безвозмездно, за счет льгот коллективу. Всю социальную сферу, как и господин Лунев, также получили безвозмездно. В горных работах велики неликвиды. У нас они составили 34 млн — горные выработки, которые не имеют продажной стоимости, и т. д. Мы предложили Госкомимуществу

взять их себе, но получили бесплатно. Так же нам досталось оборудование, амортизированное на 70% и более.

Мы попытались также учесть приватизационный фонд. Взяли работающего и одного члена его семьи, посчитали на каждого по 7 тыс. руб. (эта цифра фигурировала в разных документах). Получилось 42 млн руб. Обговорили в договоре купли-продажи и в уставе, что выкупим эту часть имущества после распределения приватизационных счетов. А у людей взяли подписку. На эту сумму пока не выпускаем акции, дивиденды распределяем на другие акции. Но и у Госкомимущества они не остаются, поскольку виновато в нерасторопности с распределением приватизационных чеков государство.

Таким образом, мы заплатили 10 млн, собрав эти деньги в коллективе. Многим мы помогли, взяв ссуду в банке на 4 млн руб. Проценты возмещают трудящиеся. Пенсионеры получили привилегированные акции. Остальные из этих 10 млн распределились просто: кто на сколько выкупил — тот столько акций и получил. Имущество, заработанное арендным коллективом (26,7 млн руб.), мы распределили пропорционально сумме заработной платы каждого за это время. Что касается имущества, приобретенного за счет 30-процентной льготы, то мы разделили его пропорционально стажу работы на предприятии. Каждый трудящийся получил акции, не вкладывая больших денег. Теперь он заинтересован в дивидендах и прибыли. Поскольку у нас есть резерв, каждый может купить еще акции. Уставной фонд определен в 100 млн руб., а акций выпущено на 44 млн. Мы не выпустили акции на стоимость социальной сферы, полуамортизированного имущества и т. д.

Схема управления у нас такая же, как везде. Но мы предусмотрели для каждого, кто не может присутствовать на общем собрании, возможность доверять свои голоса другому члену акционерного общества, чтобы не собирать 3,5 тыс. человек. Все вопросы между собраниями решает совет акционеров. На общем собрании избирается директор (президент), наделенный широкими полномочиями. Директор набирает команду и отвечает за все сам.

Совершенно правильно здесь говорили о том, что не надо агитировать, тащить людей — ни в арендный коллектив, ни в акционерное общество. Объяснять суть дела — да! Но не больше. Чем меньше агитируешь, тем больше люди туда стремятся. Помню, в 1989 г., когда мы переходили на аренду, я говорил рабочим: я вас туда тянуть не собираюсь, вы читаете периодику, смотрите телевизор, слушаете радио, поэтому все знаете. Кто не понял — разберитесь, а потом решайте. Если вы пойдете, я пойду с вами. Но если вы думаете, что я вас потащу на аренду, чтобы вы потом имели право щелкать меня по носу и спрашивать: зачем ты нас привел сюда, да еще и отыгрываться на мне при любых затруднениях — этого не будет. Поэтому меня никакие демагоги не обвиняли в переходе на аренду, да и сейчас не обвиняют.

Материал подготовила Л. КОЛОСОВА, кор. ЭКО



ОДИН ПИШЕМ — ДВА В УМЕ

Н. Ю. МИЩЕНКО,
Институт экономики и организации промышленного производства РАН, Новосибирск

Вряд ли сегодня найдется человек, который сможет объяснить, почему и сколько следует платить в бюджет или во внебюджетный фонд. В том числе и сами налоговые инспекторы. Каждый из них ничего и не объясняет по существу, а ссылается на инструктаж, который с ним «провели», на телефонограммы...

Создается впечатление, что вся деятельность инспекторов сводится к выполнению инструкций, непонятно где, кем, когда и зачем принятых, смысл которых исполнителям просто недоступен. Эти инструкции противоречат многочисленным разъяснениям ученых и хозяйственников в массовых экономических изданиях, а порой и экономическому смыслу. И вконец отучают этих самых инспекторов думать.

Например, первоначально в форме № 2 «Отчета о финансовых результатах» отсутствовала строчка о налоге с продаж, а в годовом отчете она присутствует. Оказалось очень трудно объяснить налоговому инспектору, почему я при сдаче отчета показала выручку от реализации с налогом с продаж, а строчкой ниже отразила сам налог с продаж. Прибыль получилась как разница между выручкой, налогом с продаж и себестоимостью реализованной продукции. Так как у инспектора не было новой формы с типографской строчкой налога с продаж, он меня уверял, что я не имею права показывать отдельной строкой этот самый налог, а выручку обязана показывать в отчете за минусом налога. Когда же я достала новую форму с типографской строчкой налога, он тут же согласился, что я сделала расчет правильно. Что это, как не казенный подход и полное непонимание смысла показателей и порядка формирования прибыли?

Или пример с фондом занятости. Весь 1991 г. предприятия взносы в фонд занятости не платили. Когда отчет за прошедший год был сверстан, поступило распоряжение об обязательном перечислении взносов с годового фонда оплаты труда. Это означало пересчет себестоимости продукции, прибыли и платежей в бюджет, причем последних — в сторону уменьшения. Спрашиваю у инспекторов, в чем смысл такого переливания из пустого в порожнее? Из бюджета во внебюджетный фонд? Или молчат, или ссылаются на майское постановление, предписывающее образовывать фонд занятости. Где и кто считал, что лучше больше платить из прибыли в бюджет за счет снижения издержек или содержать за счет роста затрат различные фонды, но меньше платить из прибыли в бюджет? Судя по числу фондов, которые растут в последнее время как грибы после дождя, последнее — более выгодное занятие, поскольку позволяет трудоустроить огромную армию оказавшихся не у дел чиновников и прокормить их за счет трудового люда.

Однако вернемся к нашим баранам. Если фонд оплаты труда начисляется за счет специальных средств, добровольных взносов и пожертвований, нужно ли и на него начислять взносы в фонд занятости? В районном отделе фонда говорят «да, нужно», поскольку организация не относится к бюджетным. Но так как это опять же противоречит здравому смыслу, иду по инстанциям. Наверху говорят — «нет, не нужно», поскольку ФОТ образован за счет спецсредств. Но нужно у них, которые наверху, получить индульгенцию на «отпущение грехов», т. е. справку об освобождении от уплаты для районного отдела.

Раз уж речь зашла о фондах, то стоит упомянуть и о пенсионном фонде. Тем более, что в 1992 г. страховые взносы в этот фонд значительно возросли и составили 30,1%. Временная инструкция освобождает суммы, выплаченные по договорам подряда, от обложения процентом пенсионного фонда. По-видимому, это очень не устраивает чиновников из этого фонда, поскольку на областном уровне предприятиям пытаются диктовать, в каком случае они имеют право оформлять трудовые отношения договором подряда, а в каком — не имеют.

И почему, собственно, со всех видов заработка работника должны начисляться страховые взносы? Чтобы получить копеечное пособие или уравненную со всеми пенсию? А если работник молодой? Пока он достигнет пенсионного возраста, несколько раз изменится порядок пенсионного обеспечения, уйдут в небытие правительства, которые устанавливали этот порядок, возможно, исчезнет и само государство, в котором с него удерживали эти взносы, не будет самого пенсионного фонда. И где гарантии, что так же, как и наши деды и отцы, на закате жизни он не окажется за чертой бедности, несмотря на то, что с его заработков в нескольких местах на протяжении всей жизни вносили платежи в разные фонды. Или его не уравняют правами с теми, кто жил, не надрываясь, на одну зарплату?

Вихрь бюрократической карусели с начала перестройки из года в год кружит все сильнее и грозит превратиться в настоящий ураган. Растревоженная волной революционных преобразований чиновничья масса ищет себе достойного применения.

Отсюда чуть ли не ежемесячные изменения и уточнения отдельных пунктов законов и инструкций по налогообложению.

Например, инструктивное письмо Росминфина за № 16/196В от 01.07.91 г., принятое в дополнение и изменение основной инструкции Росминфина №16/71В, которая в свою очередь принята в дополнение и изменение союзной инструкции № 145, написанной на основе Закона о налогах. Однако как ни бейся, пока не удалось втиснуть в рамки инструкций все многообразие хозяйственной жизни, построить оптимальную модель, «чтобы и волки были сыты, и овцы целы».

Много вопросов у предприятий возникало по расчету сумм налога в бюджет из прибыли 1991 г. Корректировка этой прибыли на отклонения по фонду оплаты труда нам представляется несостоятельной. Фонд оплаты труда в 1991 г. совершенно несопоставим с фондом за 1990 г. без специальных перерасчетов на темп инфляции. Соответствует ли нормированная величина среднемесячной зарплаты 700—780 руб. среднемесячной зарплате предыдущего года с учетом индекса инфляции? И как корректировать прибыль, если предприятие работало неполный 1990 г. и у него сильно изменялась численность? Впрочем, и здесь, как показала практика, не всегда следуют букве инструкции и возможен индивидуальный подход. Если среднемесячная зарплата меньше установленного норматива в 700 руб., один инспектор за базу принимает нижний предел, т. е. фактические расходы, другой — верхний предел, т. е. расходы, исчисленные из норматива, третий — вообще не корректирует прибыль по ФОТ, а облагает ее по фактически сложившейся сумме. Индивидуально подходят и к самой ставке норматива. Ее предельная величина колеблется от 700 до 814 руб. в месяц. Какую ставку взять в каждом конкретном случае — решает сам налоговый инспектор, исходя из своих только ему одному ведомых соображений.

Анализ взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми инспекциями наводит на мысль, что они строятся по правилу «кто кого обведет вокруг пальца»: плательщик инспектора или наоборот.

Новое налоговое законодательство намного усложняет правила игры. Но сама игра «без правил» остается с нами.



Татьяна Ивановна Заславская известна как ученый и общественный деятель. Но мало кто знает, что в ее деятельности с некоторых пор появились новые краски: предпринимательская и менеджерская. Многие из нас — кто со страхом, кто с любопытством — ждут рынка, а ВЦИОМ уже плавает в его волнах много месяцев. Его опыт, думается, будет интересен читателям ЭКО, особенно научным работникам.

«ВКУСИВ СВОБОДЫ...»

Беседа с директором Всесоюзного центра изучения общественного мнения академиком Т. И. ЗАСЛАВСКОЙ

— Татьяна Ивановна, давайте начнем с того, каким образом ВЦИОМ очутился в открытом море рынка.

— При создании ВЦИОМ две почтенные организации — ВЦСПС и Госкомтруд СССР — были обязаны постановлением директивных органов перечислять нам по 900 тыс. руб. Таким образом, первоначально мы имели годовой бюджет в 1,8 млн руб. Предмет же своих исследований определяли совместно с вышестоящими организациями, а так как они не проявляли к нему интереса — то по своему усмотрению. Потом исчезли и ВЦСПС, и Госкомтруд СССР. Вместо первого возник ВКП, который нас

знать не знает, вместо второго — Министерство труда СССР, которое давало нам по 900 тыс. руб. в год строго под определенные заказы. Таким образом, мы — бюджетная организация на хозрасчете. Понять это трудно, но это так. Но дело не только в том, что мы лишились бюджетных кормильцев. Многое изменилось, резко поднялись цены. В итоге наш бюджет на 1991 г. удвоился, а что будет дальше — не ведает никто.

Мы должны сами себя кормить. Нас около 170 человек, мы не можем обойтись без компьютеров, модемов, телефаксов, автомобилей, помещений, у нас большие транспортные затраты. Один бланк анкеты обходится в 4—5 руб., а за заполненную анкету мы платим региональным отделениям до 31 руб.; один вопрос общесоюзной репрезентации стоит 5 тыс. руб., а полное обследование — 250— 300 тыс. (все эти цифры постоянно растут, я даю их на октябрь — ноябрь 1991 г.).

По оплате труда нас ориентировали на Академию наук. С тех пор Академия подняла своим сотрудникам зарплату так, что мы, хотя тоже повышаем, угнаться не можем. У нас средняя зарплата с декабря 1991 г. 670 руб. (включая 20-процентную надбавку). Я не говорю уже о доходах частного сектора. Поэтому мы озабочены поисками новых заказчиков, причем не только на новые обследования. У нас бездна информации, ее анализ позволяет проследить динамику общественного сознания. Такой анализ дешевле, чем новое обследование, но мы не хотим пренебрегать и малыми делами — в коммерческом смысле малыми.

Живем на договорах: с «Коммерсантом», «Московскими новостями», «Известиями», «Сельской новью», «Вопросами экономики». Для «Коммерсанта», например, за 120 тыс. руб. в год делали опрос. Пятого числа каждого месяца они давали нам пять острых вопросов, а 25-го получали ответ. Не только «Коммерсантъ» запрашивал у нас подобную информацию. Поэтому мы объединили все вопросы (около 30) и в честь известного агентства назвали исследование «Факт». Занимало оно от получения вопросов до подготовки отчета 20 дней. «Факт» охватывает и село, и город. Кроме «Факта» есть еще «Пента», которая идет всего пять дней (опрос по телефону) и охватывает только городских жителей.

Состав наших заказчиков меняется. Но договоров мало, поэтому надо искать тех, кому нужна наша продукция, объяснять все выгоды обладания знанием общественного мнения, а найдя заказчика, выполнять работу максимально хорошо.

— То ли спрос на продукцию ВЦИОМ отстает от предложения, то ли у вас чрезмерно большие затраты, то ли велика конкуренция среди организаций, изучающих общественное мнение... Готово ли наше общество к регулярному изучению общественного мнения по широкому кругу вопросов?

— На Западе такие обследования начались в 30-х годах. Политики в демократических странах дорожат мнением избирателей, стремятся максимально учитывать его. Политологи отмечают в качестве характерной черты Джорджа Буша его интерес к тому, что думают граждане США по различным вопросам, и поэтому, в частности, рейтинг у него высок. У нас семьдесят лет принимали решения от имени народа, а на самом деле этим мнением никогда не интересовались. Нельзя же выдавать за народный глас резолюции митингов, организованных в атмосфере террора и страха, или несколько десятков тоже организованных писем.

Нет пока, к сожалению, и умения непредвзято посмотреть на себя. Когда Бакатин был министром внутренних дел, МВД заказало нам за 100 тыс. руб. — тогда это была гигантская сумма! — обследование правосознания населения, его отношения к милиции, каким представляется ему образ милиционера. Оказалось, представление народа о милиции близко к ужасному: равнодушие, корыстолюбие, а поверх всего — грубость. Страшенный контраст с западным полицейским. Английский «бобби» — это отец родной. Он не только поддерживает порядок и обеспечивает покой граждан, но и может оказать первую помощь, даже роды принять. Кому такие результаты понравятся? После обследования профсоюзов посмотрели заказчики на себя как в зеркало и решили — зеркало кривое. Стали обвинять, что мы нарочно все им так представили. Забавно, что особенно возмущались, когда я им сказала о создании независимых профсоюзов в Прибалтике: «Не может быть! Откуда вы взяли? Это клевета!»

Социологические обследования до последних дней использовались как орудие политической борьбы, нередко с попранием элементарных научных и этических норм. Возмутительный пример имел место перед выборами президента РСФСР. За несколько дней до выборов программа «Время» со ссылкой на некий Российский центр социально-политических исследований обнародовала результаты опроса общественного мнения о популярности кандидатов в президенты. По их данным, рейтинг Ельцина резко упал — с 60 до 40%, а Рыжкова — резко повысился, с 15% до 35-40%, и практически они сравнялись. Мало того. Было сказано, что эти данные совпадают с результатами ВЦИОМ, что ну совсем не соответствовало действительности. Сразу затрезвонил телефон: «Что за Российский центр? Достоверны ли его данные?» А я первый раз о нем слышу. Несколько дней велись розыски. Оказалось, об этом центре вообще никто из коллег-социологов не знает. Предположили, что он создан при РКП, но и в ЦК ничего не знали. Что же получается? Неизвестная специалистам организация с легкостью получает доступ на ЦТ, куда нам тогда попасть — все равно, что пролезть верблюду сквозь игольное ушко. Да еще с крайне подозрительными по корректности и добросовестности результатами...

Но передачей столь странных данных ЦТ не ограничилось. Тут же последовала информация о том, какие положительные черты назвали опрошенные у Рыжкова и какие отрицательные — у Ельцина, хотя обычно спрашивают про те и другие. Потрясающе! На следующий день — новая диверсия. В российских «Вестях» приглашенный товарищ мимоходом смешал социологов, а заодно и социологию с грязью. Им нельзя верить, сказал он. Я, мол, сам был свидетелем, как один социолог бешено торговался из-за стоимости обследования, а когда его непомерные требования удовлетворили, спросил: «А какой результат вам нужен?» В правовом обществе за подобные высказывания вполне можно привлечь к суду. Ведь форменный поклеп!

— Надо полагать, после провала попытки дворцового переворота в августе и его известных последствий столь грубые передергивания станут менее возможными...

— Хорошо бы. Наши «особенности» быстро исчезнуть не могут, хотя заведомо некорректных обследований и подтасовок результатов должно по идее становиться все меньше, а борьба позиций в обществе — становиться все честнее. С другой стороны, нельзя не удивляться тому, с какой быстротой происходят изменения к лучшему. Большую роль в этом сыграла практика работы Верховных Советов. Скажем, такой острый вопрос, как отношение к частной собственности. Одни депутаты со ссылкой на своих избирателей утверждали, что советский народ никогда не примет ее, а другие — что, наоборот, советский народ спит и видит частную собственность во сне. И тоже со ссылкой на избирателей. Где истина? Какие группы населения что думают? Какова динамика? Полные и объективные ответы на эти и подобные вопросы нельзя получить «самодельными» способами, и многие это начали понимать.

Очень важно и то, что результаты изучения общественного мнения регулярно публикуются в разных изданиях. Так постепенно широкая общественность и руководители приучаются относиться к службе общественного мнения как к необходимому атрибуту правового общества. Если мы действительно хотим жить не по лжи, то должны знать общество, в котором живем. Знание общественного мнения — необходимое условие принятия обоснованных решений и их контроля. Тот же Ельцин... За него были крупные города, а малые города и село его не поддерживали. Почему? Если бы большие города не давали столь крупного перевеса, то ему пришлось бы задуматься, почему это так и как перетянуть на свою сторону село. Или, допустим, упоминавшееся обследование образа милиционера в представлениях народа. Министр — на вершине огромной пирамиды. К нему информация стекается со всех сторон. Зачем ему еще и обследование? Но внутренняя информация не может быть беспристрастной. Взгляд со стороны очень полезен, и умный руководитель это понимает.

Не пользоваться результатами изучения общественного мнения — все равно что обходиться без компаса. До добра это не доведет. И здесь не надо далеко ходить за примерами. Антиалкогольная кампания... С самого начала она шла под негативное общественное мнение. «За» была небольшая группа так называемых трезвенников. Она заручилась поддержкой Лигачева, ей были предоставлены средства массовой информации — огромная власть. Ни ученых-обществоведов, ни врачей-наркологов, ни других специалистов не спросили. В итоге — колоссальные потери. Апрельское повышение цен было такой же ошибкой. Вообще наше правительство в последние годы совершило немало грубых просчетов. Теперь Павлова можно подозревать в намеренном разжигании страстей, но ведь социологическое невежество правительства уже тогда было очевидным, и ясно было, к чему оно может привести в стране, где поведение больших масс людей принимает все более экстремальные формы.

— Из сказанного можно заключить, что наше руководство социологическим компасом не пользовалось...

— Ситуация, скорее, неоднозначная. Руководство союзного уровня нашими услугами не интересовалось, за исключением разового обследования по заказу МВД и заказов Госкомтруда — Министерства труда. У нас были отчеты по бедности, по социально слабым слоям населения на рынке труда — женщины, молодежь; про социальную мобильность, про особенности потребительского поведения в экспериментальных условиях. Так что Минтруд СССР — достаточно социологизированное министерство. Тем более, что в его подчинении несколько НИИ.

Все попытки пробиться в союзное правительство, в Верховный Совет СССР, в Президентский совет успеха не имели. По моей просьбе члены Президентского совета обращались к Президенту с предложением провести то или иное обследование, но они неизменно отклонялись. Ни сам он, ни кто-либо из его аппарата к нам не обращались, что очень удивляло и нас, и зарубежных коллег.

С самого начала перестройки у меня с Михаилом Сергеевичем были прекрасные отношения — пока наши обследования не стали показывать снижение его рейтинга. После этого отношения ухудшились — видимо, в его глазах мы стали «проельцинскими», ведь популярность Бориса Николаевича росла.

После августовских событий Михаил Сергеевич стал говорить, как он был неправ, что его окружали не те люди, они снабжали неверной информацией, и теперь надо принять меры, чтобы этого не случилось впредь. Особенно плохо, говорил он, что не было информации об общественном мнении. Я просто воспряла. Ну теперь, наконец-то, все встанет на свои места. Тому, кто приносит плохие известия, перестанут отрубать голову. Но вывод был

довольно неожиданным: надо создать крупный, современно оснащенный центр общественного мнения... на базе Высшей партийной школы ЦК КПСС. Как будто бы ВЦИОМ, который им же и был создан, не существовал.

Российские власти к общественному мнению относятся несопоставимо заинтересованнее. Ведь Бурбулис — кандидат философских наук! Я вхожу как директор ВЦИОМ в Президентский совет при Б. Н. Ельцине. Мы систематически знакомим российское руководство с нашими работами. Провели для него несколько обследований. Помогли Борису Николаевичу на выборах. Другое дело — они очень плохо платят, не то чтобы мало, а из них крайне тяжело выколотить деньги. Это бухгалтерия так работает. С нас беспощадно снимали все, что мы затратили, а доходы не поступали, пока мы не выставили им на инкассо.

Теперешнее правительство России — Гайдар, Шохин, Авен — кажется, понимает значение обследований общественного мнения. Но если вернуться к рынку, то, как говорят социологи, существует общественное мнение, что на общественное мнение не проживешь.

— На что же живут там, где сложилось такое общественное мнение?

— На Западе центры изучения общественного мнения живут на маркетинговых исследованиях. Некая фирма выходит на рынок с новым товаром или новой его разновидностью, и ей надо знать, пойдет он или не пойдет, в каких масштабах производить, где будут брать, где не будут... Лучше затратить сравнительно небольшую сумму денег на это, чем нести потом убытки. Товаров океан, фирму может интересовать, например, какую форму пузырька для духов предпочитает покупатель. У нас о таких исследованиях говорить смешно. Вот Энн Бурда заказала нам обследование по напиткам. Мы боялись, что на вопросе: «Какое пиво вы предпочитаете — светлое или темное?» интервьюера пришибут... Бывают маркетинговые обследования более серьезные — например, фирма, торгующая подержанными автомобилями иномарок, интересуется емкостью нашего рынка. Или банки интересуются готовностью населения приобретать акции. Конечно, и у нас со временем возобладают такие исследования, поэтому мы начинаем осваивать маркетинговую технику.

Есть такие области, где важно не только и даже не столько общественное мнение, сколько мнение экспертов, специалистов. Ну, например, нам заказали опрос о положении и проблемах инвалидов. Было бы крайне недостаточно опрашивать по этому поводу людей на улицах. А вот собрать специалистов и узнать их мнение по всем группам инвалидов — детства, труда, инвалидов войны, включая афганцев, было бы очень полезно. Провели опрос о перспективах советско-японских отношений — перед визитом Горбачева, о судьбах малых народов Севера.

Для журнала «Деловые люди» пытались организовать панель экономических экспертов. Они бы раз в квартал оценивали экономическую обстановку в стране. Разные направления дополняют друг друга, и вообще, чем больше ног, тем устойчивее...

— Татьяна Ивановна, а как по сравнению с развитыми странами выглядит наша служба общественного мнения? Много ли организаций изучают его? Различаются ли они между собой? Велика ли конкуренция?

— На Западе есть чистые сильно коммерциализированные «фабрики» социологической информации и есть институты, претендующие на роль научных центров. Пример такой фабрики в США — служба изучения общественного мнения Гэллапа, а научного центра — институт социальных исследований в Энн-Арборе. Последний можно взять за образец для подражания. Здесь общественное мнение изучают 240 человек: примерно треть из них исследователи, а остальные — сборщики и обработчики информации. Первые ищут заказчиков, делают программы, анкеты, а затем нанимают вторых, получают от них таблицы и пишут отчеты правительству, разрабатывают социальные программы. Чем больше помощи правительству, тем больше субсидий от него.

Во ВЦИОМ пять программных подразделений, остальное — «фабрика».

В нашей стране сейчас несколько центров изучения общественного мнения: в академическом Институте социологии, в Верховном Совете России, в ведомствах. В Институте социологии такой центр работает скорее на международном уровне (кстати, недавно один зарубежный заказчик, выбирая, кому сделать заказ, предпочел их нам). Особенно много ведомственных центров: каждая организация считает необходимым обзавестись собственной. Это, конечно, удобно: своими командовать легче. Но они пристрастны, к сожалению. Мне кажется, мы быстрее выйдем на здоровую конкуренцию, если будем более свободными.

— А если сравнить ВЦИОМ и западные службы изучения общественного мнения по оснащенности современной техникой, по технологии опроса и обработки результатов?

— Работаем мы не так, как на Западе, в частности, из-за различий в системах связи. На Западе нет необходимости в региональных отделениях. При их телефонизации управление идет прямо из центра. А мы вынуждены пользоваться услугами почты. Посылка идет три недели... А то и передаем данные со случайными людьми.

От техники и технологии опроса зависят качество, надежность и быстрота результатов. У Гэллапа выборка 1600 человек, у нас — 3000, а в особых случаях — 5000. Представить страну меньшим числом опрашиваемых просто невозможно.

Отделение службы Гэллапа в Финляндии каждые три года меняет оборудование. Они сделали выборку из 500 семей, поставили в каждую по компьютеру, и теперь в выходные семья отвечает на анкету из 30—40 вопросов, которая поступает в компьютер из центра. А в понедельник в центре уже готовая информация. У нас же интервьюеры опрашивают людей, что и трудоемко, и дорого, и не всегда надежно.

Мы тоже начали осваивать модемную передачу информации. В наших региональных отделениях анкеты, бланки будут размножать на ксероксах. Это даст 2—3 недели экономии. Затем по модемам в центральный компьютер поступят результаты опросов. Наше будущее немыслимо без компьютеров, телефонов, модемов. Без всего этого наша жизнь — сумасшедший дом, XVIII век.

— Прикладные и фундаментальные исследования, очевидно, между собой содержательно связаны и друг друга поддерживают, но по-разному финансируются. Как эта связь выглядит в рыночных условиях?

— На Западе широко пользуются стандартными методиками. Они обоснованы научно и проверены на практике. Наша страна и даже отдельные ее регионы настолько своеобразна, что ни о каком заимствовании и даже приспособлении не может быть и речи. Например, обследование сексуальных проблем молодежи в европейской части страны и в Сибири прошло легко, а в Средней Азии вызвало огромные трудности. Национальная психология, традиции — все это надо знать и учитывать при опросах.

Еще одна проблема — язык. В некоторых бывших республиках где-нибудь в сельской глубинке русский не знают, в других знают, но не желают на нем говорить. Какие могут возникать ошибки при переводе — один господь бог знает.

Короче говоря, здесь масса свойственных только нам проблем, и никто кроме нас их решать не будет. Я бы разделила их на две группы. Одни — методические. Скажем, наш основной метод опроса «лицом к лицу»... Приходим к респонденту домой, садимся напротив и беседуем. Гораздо дешевле и быстрее было бы прийти на работу, собрать группу людей, раздать им анкеты и объяснить, как заполнять. Но ответы будут другими. А какими? Существенны эти различия или нет? А может быть, такой метод можно использовать для экспресс-опроса? Нужно экспериментировать, специально изучать... К этой группе вопросов я отнесла бы и построение выборки, порядок вопросов в анкете и др.

Главная же наша научная потребность — разработка теоретико-методологических проблем. Они позволяют проводить обследования не вслепую. Здесь на одно из первых мест я поставила бы изучение социальной структуры общества. Сейчас наши обследования охватывают разные слои общества во всем его многообразии: и город, и село, и национальность, отражены различия по полу, возрасту, уровню образования. Но почти нет подхода от

разных социальных групп и слоев, высших, средних и низших доходных групп общества. А может быть, надо изучать представителей разных политических течений? Проводить опросы общественного мнения, не зная, как устроено общество, — это все равно что забрасывать невод в море. Если он и выловит, то что?

Каково ценностное сознание народа? Экономическое? Политическое? Общественное мнение — это тонкая верхняя пленочка, связанная с глубинными пластами общественного сознания многообразными каналами. Каковы они? Как формируется общественное сознание? Как и под влиянием чего меняется? Подобные проблемы как бы подстилают наши обследования.

Хотя по проблемам социальной структуры общества бездна научной литературы, все же подлинной картины мы не знали и в доперестроечный период. Не знаем и сейчас, когда все сдвинулось, перемешалось, идут гигантские изменения.

Группы и слои общества выделяются не по одному признаку. Это сложнее, чем отделить молодых от пожилых, образованных от малообразованных. Мы задаем вопросы по социально-экономическому статусу респондента (занятость, отрасль, должность, профессия и т. д.), но формально компоновать группы по сочетанию этих признаков глубоко неверно. Мы получили бы какие-то мелкие, аморфные образования, отнюдь не социальные группы и слои. Выявить необходимые признаки и по ним выделить эти группы и слои — это и есть предмет научного исследования, и оно пока еще не проведено. По отраслям, по вертикальной структуре и т. п. мы хоть сейчас можем представить данные. Но как их интерпретировать? Однажды мы предложили указать, какую из восьми ступенек социального статуса в обществе занимают респонденты, и около 20% руководителей предприятий и организаций поставили себя на самую нижнюю ступеньку... Почему? Видимо, признак «руководители предприятий и организаций» очень неоднороден, да и само выделение признаков оставляет желать лучшего. Скажем, руководитель сельской бани или школы и руководитель АвтоВАЗа входят в одну группу, а начальник крупного цеха, сравнимого со средним заводом, — в другую.

Выделить точные признаки, распределить всех по социально-экономическому статусу — это одна сторона дела. Другая — политические взгляды группы. Нас должны интересовать социальные слои, занявшие различные позиции в перестройке.

В нашем резко меняющемся обществе идет борьба различных сил, и они пока научно не идентифицированы. Вот в чем заключается задача. Мы имеем океан информации об общественном мнении, но не можем эксплицировать ее по карте социальной структуры общества.

Если первые годы мы могли жить на прошлых теоретических наработках, то теперь все сильнее ощущаем их недостаточность. Жизнь быстро меняется, а мы должны знать, о чем спрашивать

людей. Поэтому собираемся шире развернуть работу над проблемами теории и считаем, что где-то от четверти до трети наших усилий должны поглощать фундаментальные исследования.

Откуда взять на них деньги? Скорее всего, придется завышать стоимость прикладных, хотя это и снижает нашу конкурентоспособность. Вообще лучше, когда отношения с заказчиками носят чистый характер...

— Все же, наверное, было бы естественнее получать средства на фундаментальные исследования от государственных или иных некоммерческих фондов?

— Конечно, но при нынешней обстановке в стране говорить об этом не приходится. Уже сегодня мы теряем заказы из-за того, что мы — дорогая организация. А выделив треть затрат на фундаментальные исследования, резко повысим стоимость наших услуг. Поэтому мы пошли таким путем. Во-первых, подали наши программы фундаментальных исследований в фонд «Экономические и социальные реформы» с просьбой профинансировать их хотя бы частично. А во-вторых, хотим обратиться в российский Комитет по науке. Возможно, нам помогут и из других источников. Без этого мы просто не сможем работать. Сейчас уже нет сомнений в том, что деньги на фундаментальные исследования надо добывать особо.

— Татьяна Ивановна, вы и ваши сотрудники уже немало времени провели в более или менее свободном экономическом плавании. Как, по вашим впечатлениям, оно повлияло на людей? Лично на вас?

— Рынок заставляет подтянуться, на многое смотреть иначе, жестче, приучает считать. Все это непривычно, сложно. Проиллюстрирую сказанное тем, что меня как директора заботит сейчас.

Мы создали фонд «Общественное мнение». В его уставе записано, что Фонд создается для помощи в развитии и функционировании ВЦИОМ. Он размещается на нашей площади, пользуется нашей техникой, полностью опирается на наших людей. По существу, это второе лицо ВЦИОМ. Но, имея принципиально иной хозяйственный механизм, а именно механизм рыночный, фонд может за ту же работу и тем же сотрудникам платить намного больше, чем неповоротливый государственный ВЦИОМ. И наши заказы плывут в нами же созданный фонд. Как платить зарплату сотрудникам ВЦИОМ в будущем году — неясно. За аппаратуру и помещение они нам платят, да еще перечисляют 20% за то, что при нас существуют, в общем, ни за что. Разница в оплате настолько велика, что ставит под сомнение существование ВЦИОМ. А Фонд без ВЦИОМ тоже существовать не сможет. В свою очередь, многие из ВЦИОМ в нем подрабатывают, но эта подработка больше основного заработка. Вот такое глубокое противоречие возникло, и снять его очень непросто.

Изначальный смысл создания Фонда состоял в поисках лучшего хозяйственного механизма. ВЦИОМ как бюджетная организация повязан сметой, планом, процентами и т. п., а как хозрасчетная — договорами, сроками выполнения заказов, в общем, существуем в полупридушенном состоянии. А рядом с нами Фонд, который берет наш заказ на 200 тыс. руб., 20% отчисляет нам — это 40 тыс., 20% Фонду — тоже 40 тыс., осталось 120 тыс. Ты директор проекта? Вот тебе 120 тыс. руб., как хочешь, так ими и распоряжайся. Сколько кому хочешь, тому так и плати. И никакой бюрократии, и никаких 37% на зарплату, никаких излишних отчетов.

Видимо, нам нужно как-то разделиться содержательно. Может быть, ВЦИОМ выполнять государственные заказы (от Министерства труда), а Фонду — коммерческие. Отрегулировать экономические отношения, чтобы перепад в заработках был не столь большим. Может быть, ВЦИОМ надо брать с Фонда не 20% с потолка, а 35? Но тогда как быть с возражением Фонда: «А почему мы должны кормить непомерно большой управленческий аппарат ВЦИОМ?»

У нас действительно неповоротливая телега, а у них штатных сотрудников мало, люди на контрактах, никто не получает за то, что числится на работе. Может быть, и ВЦИОМ перевести на те же принципы? А как быть с освобождающимися людьми?

Продолжая тему конкуренции, можно сказать, что созданный нами Фонд — наш конкурент. Наверное, не так плохо, что он прыгает, как молодой волк вокруг зайца, и заставляет нас думать, как быть дальше, все ли затраты необходимы, все ли люди работают с должной отдачей.

Много ситуаций и не столь содержательных. Поиски бухгалтера, добывание бензина, заказов и прочее сильно отвлекают от научной деятельности.

Что касается коллектива ВЦИОМ, то здесь тоже не все просто, но люди стали заинтересованнее, ответственнее, инициативнее, ищут заказы, следят за ходом работы. Мы ввели раздельный учет по договорам, это тоже способствовало повышению ответственности.

Коллектив наш молодой, поэтому в нем рождаются различные планы, типа купить землю и построить себе дом. Сейчас собираем предложения, как жить дальше. Тенденция к самостоятельности сильная. Есть желание акционироваться, но в условиях чудовищного роста цен как бы не попасть впросак. Слишком много пока неопределенности, подводных камней. Но, вкусив свободы, от нее уже невозможно отказаться.

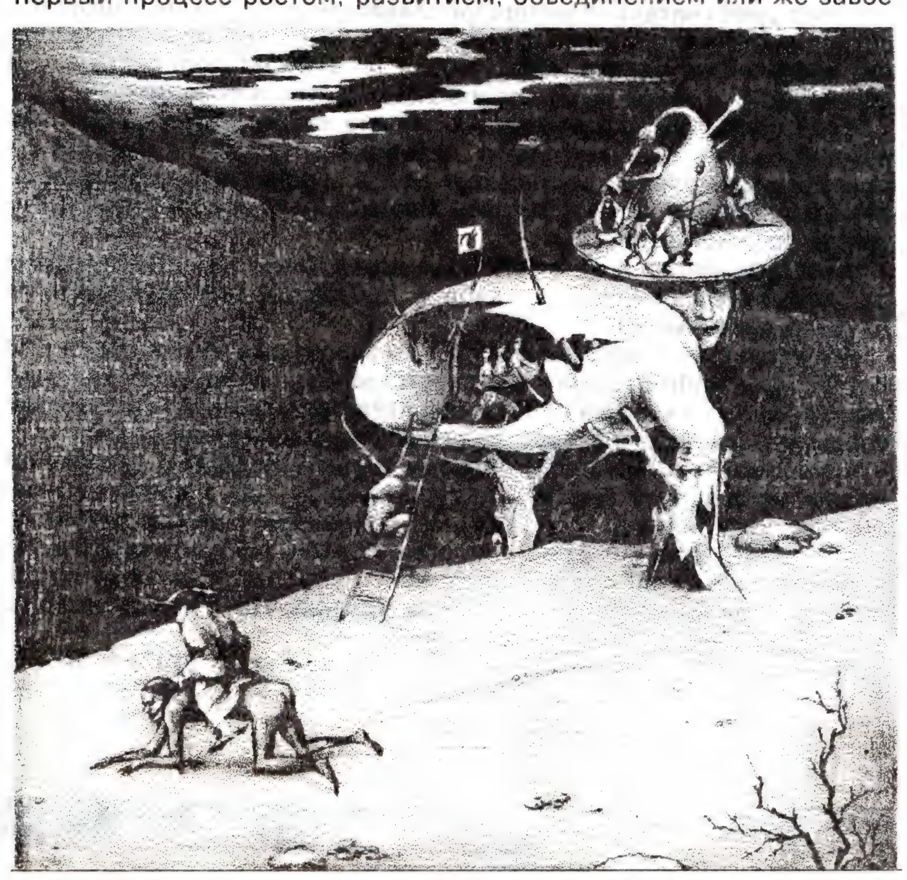
Интервью подготовил Д. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
кор. ЭКО

Г. ФЕДОТОВ

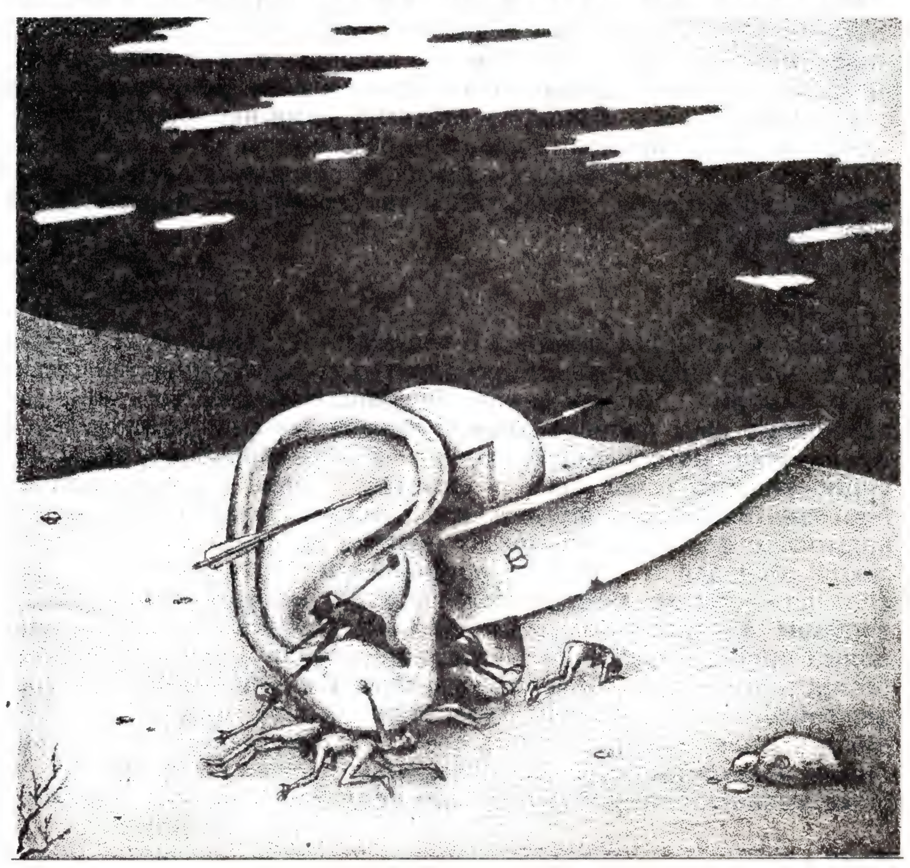
ГИБЕЛЬ

В марксистской литературе принято считать империализм политическим продуктом зрелого капитализма, в который Европа вступила приблизительно с 80-х годов прошлого столетия. Экономические мотивы (борьба за рынки, сырье и помещение капиталов) действительно отмечают новейшую колониальную политику европейских империй. Но экономика — лишь одна из многих сторон политической экспансии, которая стара как мир. Здесь социология непосредственно продолжает биологию. Борьба за власть есть лишь политическое выражение всеобщей борьбы за существование.

Вся история может быть рассматриваема (и даже преимущественно рассматривалась в узкополитической историографии) как смена процессов интеграции и дезинтеграции. Можно называть первый процесс ростом, развитием, объединением или же завое-



ванием, порабощением, ассимиляцией; второй — упадком, разложением или освобождением, рождением новых наций в зависимости от того, какая государственность или народность стоит в центре наших интересов. Галльские войны Цезаря принесли с собой смерть кельтской Галлии и рождение Галлии римской. Разложение Австро-Венгрии есть освобождение Чехии, Польши и Югославии. Объективная же или сверхнациональная оценка историка колеблется. Рост государства означает расширение зоны мира, концентрацию сил и, следовательно, успехи материальной культуры. Но гибель малых или слабых народов, им поглощенных, убивает, часто навеки, возможность расцвета иных культур, иногда многообещающих, быть может, качественно высших по сравнению с победоносным соперником. Эти гибнущие возможности



скрыты от глаз историка, и потому наши оценки великих империй или, точнее, факта их образования и гибели, содержат так много личного и условного. В отличие от евразийцев, мы признаем безусловным бедствием создание монгольской империи Чингис-хана и относительным бедствием торжество персидской монархии над эллинизмом. С нашей точки зрения, империя Александра Великого и ее наследница — Римская — создали огромные культурные ценности, хотя в случае Рима нельзя не сожалеть о многих нераспустившихся ростках малых латинизированных культур.

Когда экспансия государства переходит в ту стадию, которая позволяет говорить об империи? На этот вопрос не так легко ответить. Во всяком случае, нельзя сказать, что империя есть государство, вышедшее за национальные границы, потому что национальное государство (если связывать национальность с языком) — явление довольно редкое в истории. Может быть, правильное определение было бы: империя — это экспансия за пределы длительно-устойчивых границ, перерастание сложившегося, исторически оформленного организма...

Рим превращается в империю, когда выходит из границ Италии; европейские державы — когда приобретают обширные колониальные владения за океаном. Но завоевание или ассимиляция немцами западных славян или русскими славянами финнов не создавали империи. Выход государства, даже непрерывно растущего, из его привычной геополитической сферы есть тот момент, когда количество переходит в качество: рождается не новая провинция, но империя, с ее особым универсальным политическим самосознанием.

* * *

Наши привычные понятия о государстве сложились в опыте XIX в., когда национальное государство из исключения превратилось в норму... Современное государство-нация есть продукт скрещения двух первоначально враждебных сил: романтизма и французской революции. Романтизм, с его переоценкой всего иррационального в человеке и культуре, строил идею народа на подсознательных или полусознательных элементах его жизни, каковы язык, фольклор, языческая религия природы. Народ романтиков совпадал с языковой общиной. Французская революция сделала народ (конечно, другой, насквозь рассудочный народ) сувереном, единственным носителем государственной власти. Народы Европы, порабощенные революционной Францией, в борьбе против нее прошли через ее школу. Их культурный, бытовой, религиозный национализм превратился в политический. Каждый народ (нация) имеет право на свою государственность, и только национальные государства оправданны. Такова была вера XIX в. И его внешнеполитическая история сводилась главным образом к

революционно-военной перекройке европейской карты по национальным границам. Для одних (немцев, итальянцев) это было движение к единству, для других — к отделению, освобождению от наций-завоевательниц. Некоторые страницы этой истории достойны Плутарха. Нельзя без волнения читать о героях и мучениках освободительных движений в Италии, Польше, Ирландии. Счастливые немцы и итальянцы создали свои крепкие национальные государства уже в XIX в. Даже более слабые балканские народы добивались своей независимости, пользуясь слабостью Турции и поддержкой мощной России. Несчастным пришлось ждать до первой мировой войны, которая принесла долгочаемое освобождение полякам, ирландцам, чехам и другим австрийским славянам.

Но задолго до того, как процесс национализации Европы завершился, или, вернее, достиг своего возможного апогея, началась эра нового империализма. Конечно, и он не сводился к голой экономике. И в нем говорила воля к власти, пафос славы (Киплинг) или голос тщеславия. Но для великих европейских держав конца XIX в. колониальная экспансия была хозяйственной необходимостью. Все растущая индустрия требовала заокеанского сырья (хлопок, каучук), изобретение двигателей внутреннего сгорания вызвало колоссальную потребность в нефти и борьбу за ее ограниченные естественные источники. Наконец, победоносный капитализм, по природе своей не способный удовлетворяться внутренними рынками, начинает погоню за внешними. Политическое господство становится формой, орудием и броней экономической эксплуатации. Старые колониальные империи Англии и Голландии просыпаются от вековой дремы для новой лихорадочной работы. Поздно пришедшие народы спешно строят свои новые империи за морем: Франция, Бельгия, Италия, Германия... Для Германии не нашлось уже «места под солнцем» Африки или Азии, достаточно рентабельного, и она обратила главную ось своей экспансии на Ближний Восток. Здесь она проникла в империалистическую зону сил Англии и России, что и было одной из главных причин первой великой войны. В эту войну вступили уже не европейские народы или нации, а мировые империи, подобные драконам, головы которых еще умещались в Европе, но туловища покрывали почти весь земной шар.

Конфликты, приведшие к войне, были двух порядков: национальные и империалистические. Национальной в старом смысле слова была борьба Франции и Германии из-за Эльзас-Лотарингии, борьба немцев и славян на Дунае, внутри и вне Австро-Венгерской монархии. Империалистическая экспансия поссорила Германию с Англией и Россией. На Версальской конференции явно преобладали мотивы национальные, даже этнографические. Ее идеальным планом, на практике оказавшимся неосуществимым, было воплощение старой романтической мечты: для каждой

народности свое государство. Крушение нескольких империй позволило кроить новые государства в Европе щедро и, на первый взгляд, безболезненно. Вопрос о колониях, о переделе мира и мировых богатств стоял на втором плане.

Вторую мировую войну можно понять лишь в теснейшей связи с первой, как ее второй акт. Основной силой взрыва было болезненно-раздраженное в результате поражения национальное чувство Германии, самой динамической нации Европы.

В ее сознании давно уже национальные мотивы неразрывно сплетались с империалистическими. Это значит: пафос освобождения становился для нее волей к власти. Гитлер и выставил для нее программу в сущности беспредельного господства: сначала в Восточной Европе, потом в Европе вообще, — наконец, во всем мире. С поразительной легкостью ему удалось осуществить две части своей программы. Впервые со времен Наполеона Европа подчинялась единому «порядку». Этот порядок, т. е. господство Германии, приняла и Франция, казалось бы, ее вечный и непримиримый враг. На службу мечу стали и новые идеологии, в которых расовые и буржуазно-классовые мотивы сплетались с самыми передовыми, сверхнациональными и социалистическими. Бессилие и малодушие находили опору в стремлении к миру, к европейскому единству, к универсальной организации.

Потеря чувства меры (как в случае с Наполеоном) и ассирийское варварство методов завоевания сгубили Гитлера и Германию. Он нес народам не мир на основе права и порядка, который побежденные могли бы принять скрепя сердце, но унижение, порабощение, для многих физическое истребление. В результате Германия вызвала против себя взрыв национальных чувств и страстей, который оказался сильнее потребности в порядке и единстве. Англия и Россия боролись за свое существование. Движения «сопротивления» возродили революционный национализм, напоминающий эпоху наполеоновских войн. Второй акт мировой войны окончился крушением германского варианта мировой империи.

В результате этих двух «раундов» старая Европа с ее сложившейся системой международных отношений отошла в вечность. Погибли или погибают все ее империи, кроме России, на равновесии которых держался мир. Нет больше Австро-Венгрии, Турция ушла из Европы, Италия потеряла все колонии, Германия — конечно, временно — не существует даже как государство. Франция сведена на степень второстепенной державы, которая делает бессильные попытки спасти свою распадающуюся заморскую империю. Англия, хотя и дважды победоносная и способная к героической борьбе, ослаблена тяжким кровопусканием и вынуждена сама начать ликвидацию своей империи. В отличие от Франции она проявляет в этом процессе свертывания много проницательности и великодушия. Она действительно стремится перестроить

свою империю в добровольную федерацию наций, преимущественно англо-саксонской культуры. Но, занятая огромными внешними трудностями, она бессильна помочь Европе в организации ее хаоса.

Этот хаос создан не только военными потрясениями. Если погибли империи, то и государства-нации не смогли организовать жизни в образовавшейся политической пустоте. Прежде всего выяснилась утопичность чисто этнографической государственности. Историческая чересполосица племен, естественные географические рубежи (Богемия), исторические воспоминания и притязания делают национальную проблему Восточной Европы неразрешимой. Чем дальше мы идем по путям мнимых решений, тем больше накопляется ненависти, к старым прибавляются новые несправедливости, открываются источники новых конфликтов. С другой стороны, национальное чувство в наши дни, столь беспощадное к слабым соседям, оказывается неожиданно и жалко покорным перед торжествующей силой. Франция покорилась Гитлеру почти без сопротивления. Чехословакия добровольно отдалась во власть московскому властелину. А ведь Франция и Чехословакия были классическими странами современного демократического национализма. Почти все силы «сопротивления» в Европе, боровшиеся с Гитлером, предают теперь свою родину новому восточному завоевателю. Точно цель всей их борьбы была в том, чтобы переменить одного тирана на другого.

Нет, не национальное сознание способно сейчас организовать мир; скорее оно мешает новой организации, стремится увековечить хаос. Нечего и говорить о том, что за столетие индустриального капитализма оно растеряло все те великие ценности, которые некогда национальный романтизм писал на своем знамени. Культура — или бескультурность — современных наций становится все более космополитической, безнадежно-однообразной. Национальные традиции служат больше для декоративной рекламы внутренне пустой технической цивилизации...

* * *

Мы не хотели видеть сложной многоплеменности России. Для большинства из нас перекройка России в СССР, номинальную федерацию народов, казалась опасным маскарадом, за которым скрывалась все та же русская Россия или даже святая Русь.

Как объяснить нашу иллюзию? Почему русская интеллигенция в XIX в. забыла, что она живет не в Руси, а в Империи? В зените своей экспансии и славы, в век «Екатерининских орлов», Россия сознавала свою многоплеменность и гордилась ею. Державин пел «царевну Киргиз-Кайсацкия орды», а Пушкин, последний певец Империи, предсказывал, что имя его назовет «и ныне дикой тунгуз и друг степей калмык»... Творцы и поэты Империи помнили

о ее миссии: нести просвещение всем ее народам — универсальное просвещение, сияющее с Запада, хотя и в лучах русского слова.

После Пушкина, рассорившись с царями, русская интеллигенция потеряла вкус к имперским проблемам, к национальным и международным проблемам вообще. Темы политического освобождения и социальной справедливости завладели ею всецело, до умоисступления. С точки зрения гуманитарной и либеральной осуждалась Империя, все империи, как насилие над народами, но результаты этого насилия принимались как непререкаемые. Более того, XIX в. для большинства интеллигенции означал сужение национального сознания до пределов Великороссии. Россия была необъятно велика, и мало кто из русских образованных людей изъездил ее из конца в конец; непоседливых манила сказка Запада. Но и путешествуя по России, русский не выходил из своего привычного уклада: объяснялся везде по-русски, видел везде одну и ту же русскую администрацию и туземцев, побогаче и познатнее, уже входящих в быт, язык и культуру завоевателей. Интеллигенция возмущалась насильственной русификацией или крещением инородцев, но это возмущение относилось к методам, а не к целям. Ассимиляция принималась как неизбежное следствие цивилизации. Еще полвека или век, и вся Россия будет читать Пушкина по-русски (так понимался «Памятник»), и все этнографические пережитки сделаются достоянием музеев и специальных журналов.

Есть еще одна неожиданная сторона русского западничества. Россией вообще интересовались мало, ее имперской историей еще меньше. Так и случилось, что почти все нужные исследования в области национальных и имперских проблем оказались предоставленными историкам националистического направления. Те, конечно, строили тенденциозную схему русской истории, смягчавшую все темные стороны исторической государственности. Эта схема вошла в официальные учебники, презираемые, но поневоле затверженные и не встречавшие корректив. В курсе Ключевского нельзя было найти истории создания и роста Империи.

Так укоренилось в умах не только либеральной, но отчасти и революционной интеллигенции наивное представление о том, что русское государство, в отличие от всех государств Запада, строилось не насилием, а мирной экспансией, не завоеванием, а колонизацией. Подобное убеждение свойственно националистам всех народов...

Несомненно, что параллельный немецкому русский Drang nach Osten оставил меньше кровавых следов на страницах истории.

Это зависело от редкой населенности и более низкого культурного уровня восточных финнов и сибирских инородцев сравнительно с западными славянами. И однако — как упорно и жестоко

боролись хотя бы вогулы в XV в. с русскими «колонизаторами», а после них — казанские инородцы и башкиры. Их восстания мы видим при каждом потрясении русской государственности — в Смутное время, при Петре, при Пугачеве. Но с ними исторические споры покончены. Несмотря на искусственное воскресение восточно-финских народностей, ни Марийская, ни Мордовская республика не угрожают целости России. Уже с татарами дело сложнее. А что сказать о последних завоеваниях империи, которые, несомненно, куплены обильной кровью: Кавказе, Туркестане?

Мы любим Кавказ, но смотрим на его покорение сквозь романтические поэмы Пушкина и Лермонтова. Но даже Пушкин обронил жестокое слово о Цицианове, который «губил, ничтожил племена». Мы заучили с детства о мирном присоединении Грузии, но мало кто знает, каким вероломством и каким унижением для Грузии Россия отплатила за ее добровольное присоединение. Мало кто знает и то, что после сдачи Шамиля до полмиллиона черкесов эмигрировало в Турцию. Это все дела недавних дней. Кавказ никогда не был замирен окончательно. То же следует помнить и о Туркестане. Покоренный с чрезвычайной жестокостью, он восставал в годы первой войны, восставал и при большевиках. До революции русское культурное влияние вообще было слабо в Средней Азии. После революции оно было такого рода, что могло сделать русское имя ненавистным.

Наконец, Польша, эта незаживающая (и поныне) рана в теле России. В конце концов вся русская интеллигенция — в том числе и националистическая — примирилась с отделением Польши. Но она никогда не сознавала ни всей глубины исторического греха, совершаемого — целое столетие — над душой польского народа, ни естественности того возмущения, с которым Запад смотрел на русское владычество в Польше. Именно Польше Российская империя обязана своей славой «тюрьмы народов».

Была ли эта репутация заслуженной? В такой же мере, как и другими европейскими империями. Ценой эксплуатации и угнетения они несли в дикий или варварский мир семена высшей культуры. Издеваться над этим смеет только тот, кто исключает сам себя из наследия эллинистического мира. Для России вопрос осложняется культурным различием ее западных и восточных окраин. Вдоль западной границы русская администрация имела дело с более цивилизованными народностями, чем господствующая нация. Оттого, при всей мягкости ее режима в Финляндии и Прибалтике, он ощущался как гнет. Русским культуртрегерам здесь нечего было делать. Для Польши Россия была действительно тюрьмой, для евреев — гетто. Эти два народа Империя придавила всей своей тяжестью. Но на Востоке, при всей грубости русского управления, культурная миссия России бесспорна. Угнетаемые и разоряемые сибирские инородцы,

поскольку они выживали — а они выживали — вливались в русскую народность, отчасти в русскую интеллигенцию. В странах Ислама, привыкших к деспотизму местных эмиров и ханов, русские самодуры и взяточники были не страшны. В России никого не сажали на кол, как сажали в Хиве и Бухаре. В самих приемах русской власти, в ее патриархальном деспотизме было нечто родственное государственной школе Востока, но смягченное, гуманизированное. И у русских не было того высокомерного сознания высшей расы, которое губило плоды просвещенной и гуманной английской администрации в Индии. Русские не только легко общались, но и сливались кровью со своими подданными, открывая их аристократии доступ к военной и административной карьере. Так плюсы и минусы чередуются в пестрой картине. Общий баланс, вероятно, положительный, как и прочих империй Европы. И если бы мир мог еще существовать как равновесие империй, то среди них почетное место занимала бы империя Российская. Но в мире уже нет места старым империям.

Национально-романтическое движение докатилось до пределов России с некоторым запозданием. Не сразу оно приняло и политический характер. Быть может, это соответствовало и слабости романтического национализма (славянофильства) в самой Великороссии. Тяготение к западной культуре (через посредство России) долго перевешивало в меньшинственных интеллигенциях их этнографическую связь со своими народами. Но неизбежное наступило. Одним из первых Рунеберг, создатель Калевалы, положил начало финской литературе, создавая новую нацию из того, что было лишь этнографической народностью. Во второй половине столетия возрождаются или просто рождаются на свет эстонская и латышская литературы — будущие нации, творимые поэтами. Тогда же происходит новый расцвет древних литератур Кавказа — грузинской и армянской. Одной из первых, в начале XIX в., романтическое веяние коснулось и оживило литературу украинскую. Уже к середине века, в Кирилло-Мефодиевском братстве, украинское движение принимает политический характер.

Пробуждение Украины, а особенно сепаратистский характер украинофильства изумил русскую интеллигенцию и до конца остался ей непонятным. Прежде всего потому, что мы любили Украйну, ее землю, ее народ, ее песни, считали все это своим, родным. Но еще и потому, что мы преступно мало интересовались прошлым Украины за три-четыре столетия, которые создали ее народность и ее культуру, отличную от Великороссии. Мы воображали, по схемам русских националистов, что малороссы, изнывая под польским гнетом, только и жаждали, что воссоединиться с Москвой. Но русские в Польско-Литовском государстве, отталкиваясь от католичества, не были чужаками. Они впитали в себя чрезвычайно много элементов польской культуры и государствен-

ности. Москва с ее восточным деспотизмом была им чужда. Когда религиозные мотивы склонили казачество к унии с Москвой, здесь ждали его горькие разочарования. Московское вероломство не забыто до сих пор. Ярче всего наше глубокое непонимание украинского прошлого сказывается в оценке Мазепы.

Новый этап в создании украинской нации падает на вторую половину XIX в. Бессмысленные преследования украинской литературы перенесли центр национального движения из Киева во Львов, в Галицию, которая никогда не была связана ни с Москвой, ни с Петербургом. Это имело двойные последствия. Во-первых, литературный язык вырабатывался на основе галицийского наречия, а не полтавского или киевского, то есть гораздо более далекого от великорусских говоров.

Польский, а не русский язык стал источником новых отвлеченных и научных словообразований. Русский мог без труда понимать Шевченко, но язык Грушевского был ему непонятен, казался искусственным. Как будто не все литературные языки были искусственными при своем создании — русский язык Ломоносова или латинский Энния! Но мы по-прежнему упрямо продолжали считать малороссийский язык лишь областным наречием русского, хотя слависты всего мира, включая Российскую Академию наук, давно признали это наречие за самостоятельный язык. То, что этот язык из языка фольклорной поэзии сделался языком отвлеченной мысли, на котором уже существует большая научная литература, окончательно решает вопрос об украинской нации. Грушевский может быть назван ее создателем.

На наших глазах рождалась на свет новая нация, но мы закрывали на это глаза. Мы были как будто убеждены, что нации существуют извечно и неизменно, как виды природы для доэволюционного естествознания.

Мы видели вздорность украинских мифов, которые творили для Киевской эпохи особую украинскую нацию, отличную от русской. Но мы забывали, что историческая мифология служила лишь для объяснения настоящей реальности. Нации не было, но она рождалась — рождалась веками, но в ускоряющемся темпе в наши дни. 1917 г. был актом ее официального рождения.

То обстоятельство, что центр движения был в Галиции, обособляло и политически новую нацию от общей судьбы народов России; облегчало для нее переход от федеративной идеологии Костомарова и Драгоманова к идее «самостийности».

Было еще одно движение среди народов России, центр которого оказался за рубежом и которое мы совершенно проглядели. Это было пан-тюркское движение, связывавшее литературное и политическое пробуждение русских татар с возрождением Молодой Турции.

Русские националисты первые заметили опасность, угрожающую Империи. Они ответили на нее усилением русофикации, травлей инородцев, издевательством над украинцами и еврейскими погромами. Они старательно раздували искры сепаратизма. Два последних императора, ученики и жертвы реакционного славянофильства, игнорируя имперский стиль России, рубили ее под самый корень. Революционная интеллигенция лишь накануне первой революции пошла навстречу национальным движениям меньшинств. Некоторые из левых партий (не большевики) включили в свою программу федеративный строй Российской республики. С этим и застал нас 1917 г.

Трудно возразить что-либо против идеи федерации. Это прекрасная, разумная программа. Для малых народов она обещает и свободу, и преимущества жизни в великом, веками сложившемся организме. Экономические блага имперской кооперации бесспорны так же, как и преимущества военной защиты. Может быть, если бы федеративный строй России осуществился в 1905 г. с победой освободительного движения, он продлил бы существование Империи на несколько поколений. Но, к сожалению, народы, по крайней мере в наше время, — живут не разумом, а страстями. Они предпочитают резню и голод под собственными флагами.

Как страстно славяне ненавидели «лоскутную» Австро-Венгрию, и как многие теперь жалеют о ее гибели. Старая Австрия давно уже перестала быть Габсбургской деспотией. С 60-х годов она перестраивалась на федеративный лад. Некоторые из ее народов — венгры, поляки — уже чувствовали себя хозяевами на своей земле, для других время полного самоуправления приближалось. Все вообще пользовались той долей политической свободы, какая была немыслима в царской России. И однако они предали свое отечество в годину смертельной опасности.

В 1917 г. демократическая интеллигенция, полгода управлявшая Россией, октроировала федеративное самоуправление некоторым из ее народов. Но в обстановке развала и падения военной мощи России федерация уже не удовлетворяла. А когда в Великороссии победил большевизм, от нее побежали, как от чумы. Большевики силой оружия собрали Империю и террором, как железным обручем, держат вот уже почти три десятилетия, ее распадающийся состав.

Многим казалось, даже среди непримиримых врагов большевизма, что решение национальной проблемы в СССР принадлежит к самым удачным их достижениям. Оно сводится к двум принципам: полная культурная автономия и никакой политической.

Отсутствие политической свободы прикрывалось обильными поблажками национальному тщеславию. Даже имя России было уничтожено. Одиннадцать республик СССР жили «под своими

собственными флагами»: по конституции они имели даже право на отделение. В первые годы Революции национальные силы всех народов, кроме великорусского, не только освобожденные, но и получившие государственную поддержку, привели к расцвету национальных культур. Значительная часть интеллигенции нашла удовлетворение в культурном народничестве. Конечно, вся власть принадлежала коммунистической партии, а партия управлялась из Москвы.

Этот расцвет продолжался недолго. Большевизм был системой не только политической, но прежде всего идеологической. Национальный романтизм, неизбежно принимавший идеалистическую окраску, был ему ненавистен. На десятках языков Союза должны были печататься и читаться только полные собрания сочинений Маркса и Ленина. Это было достигнуто, с прибавлением од Сталину. Для этого понадобилось задушить национальные литературы (особенно украинскую и тюркскую) с истреблением значительной части их интеллигенции. С тех пор национальные движения были загнаны в подполье. Но это значит, что опять, как в царские времена, на окраинах скопляются центробежные силы, готовые взорвать мнимо-федеративную Империю. И чем более они сдавлены прессом НКВД, тем эффективнее должен быть их взрыв после освобождения.

Большевистский режим ненавистен и огромному большинству великороссов. Но общая ненависть не спаивает воедино народы России. Для всех меньшинств отвращение от большевизма сопровождается отталкиванием от России, его породившей. Великорусс не может этого понять. Он мыслит: мы все ответственны, в равной мере, за большевизм, мы пожинаем плоды общих ошибок. Но хотя и верно, что большевистская партия вобрала в себя революционно-разбойничьи элементы всех народов России, но не всех одинаково. Русскими преимущественно были идеологи и создатели партии, большевизм без труда утвердился в Петербурге и в Москве, Великороссия почти не знала гражданской войны; окраины оказали ему отчаянное сопротивление. Вероятно, было нечто в традициях Великороссии, что питало большевизм в большей мере, чем остальная почва Империи: крепостное право, деревенская община, самодержавие. Украинец или грузин готовы преувеличивать национально-русские черты большевизма и обелять себя от всякого сообщничества. Но их иллюзии естественны.

Железный занавес тоталитарной лжи мешает нам видеть ясно, что происходит за пределами общеизвестного застенка. Но есть три факта, которые заставляют предполагать рост сепаратизма в СССР. Во-первых, по свидетельству беглецов, «националы» составляют заметный процент населения концлагерей. Их присутствие там не уравновешивается представительством политических течений или партий Великороссии, ибо таковых не существует. В

бесформенной оппозиционной массе, смешанной с уголовными, выделяются, хотя бы с ярлыком шпионов, только представители малых народов России.

Во-вторых, после второй войны правительство уничтожило пять республик (или областей), за сотрудничество с немцами. Республики невелики, но показательны; до других ведь и не дотянулась германская оккупация. Украйны уничтожить было нельзя без всесоюзного позора, но, кажется, и она заслуживала той же участи. Мы знаем об украинских воинских частях, сражавшихся вместе с немцами, об украинской церкви, об эмбрионе украинского правительства. Пораженчество, конечно, захватило и Великороссию, но на Украйне оно сказалось много ярче.

И наконец, мы видим то, что происходит в эмиграции, среди нас. Можно утверждать, что зарубежные настроения не вполне соответствуют внутрисоветским: преувеличения революционеров неизбежны. Но нельзя думать, что они совершенно оторваны от советской действительности; по крайней мере, для нас, великороссов, война и новая эмиграция принесли скорее подтверждение наших оценок. И вот среди всех групп русской эмиграции представители других национальностей России блистают своим отсутствием.

Они строят свои собственные организации, даже не пытаясь установить какие-либо связи с русскими товарищами по борьбе или собратьями по судьбе. Более того, ни с чьей стороны мы не встречаем такой ненависти, как со стороны украинцев, которых мы-то считали — ошибочно — совсем своими. Как далеки мы от времен старой эмиграции, когда в чаянии грядущей революции вожди всех народов России объединялись в борьбе «за нашу и вашу свободу»!..

Большевизм умрет, как умер национал-социализм. Но кто знает, какие новые формы примет русский фашизм или национализм для новой русской экспансии?..

Для самой России насильственное продолжение имперского бытия означало бы потерю надежды на ее собственную свободу. Не может государство, существующее террором на половине своей территории, обеспечить свободу для другой. Как при московских царях самодержавие было ценой, уплаченной за экспансию, так фашизм является единственным строем, способным продлить существование каторжной Империи. Конечно, ценой дальнейшего удушения ее культуры.

Впервые опубликовано в «Новом журнале»,
Нью-Йорк, 1947, № 16.

От редакции

Много сотен лет наша страна расширялась территориально. Грандиозной сверхзадаче было подчинено все и вся. Наш менталитет, да и куль-

тура — продукт и инструмент таких расширений. Но все когда-нибудь кончается. И вот мы свидетели и участники «попятного» движения. Движения, которое не может не вызывать глубоких, мучительных и длительных перестроек полученной в наследство культуры, перестроек, по сравнению с которой пережитое до сих пор — легкая разминка.

Возможно, не всех это утешит, но наша империя — не первая, которая разваливается. Мы не одиноки. И даже обычная ссылка на грандиозные масштабы, неизбежные для одной шестой части суши, не успокоит нас: над владениями Англии никогда не заходило солнце... Поэтому от заклинаний типа: «Россия была, есть и будет единой и неделимой» пора переходить к более полезному в таких случаях анализу процессов, которые сопровождают этот развал.

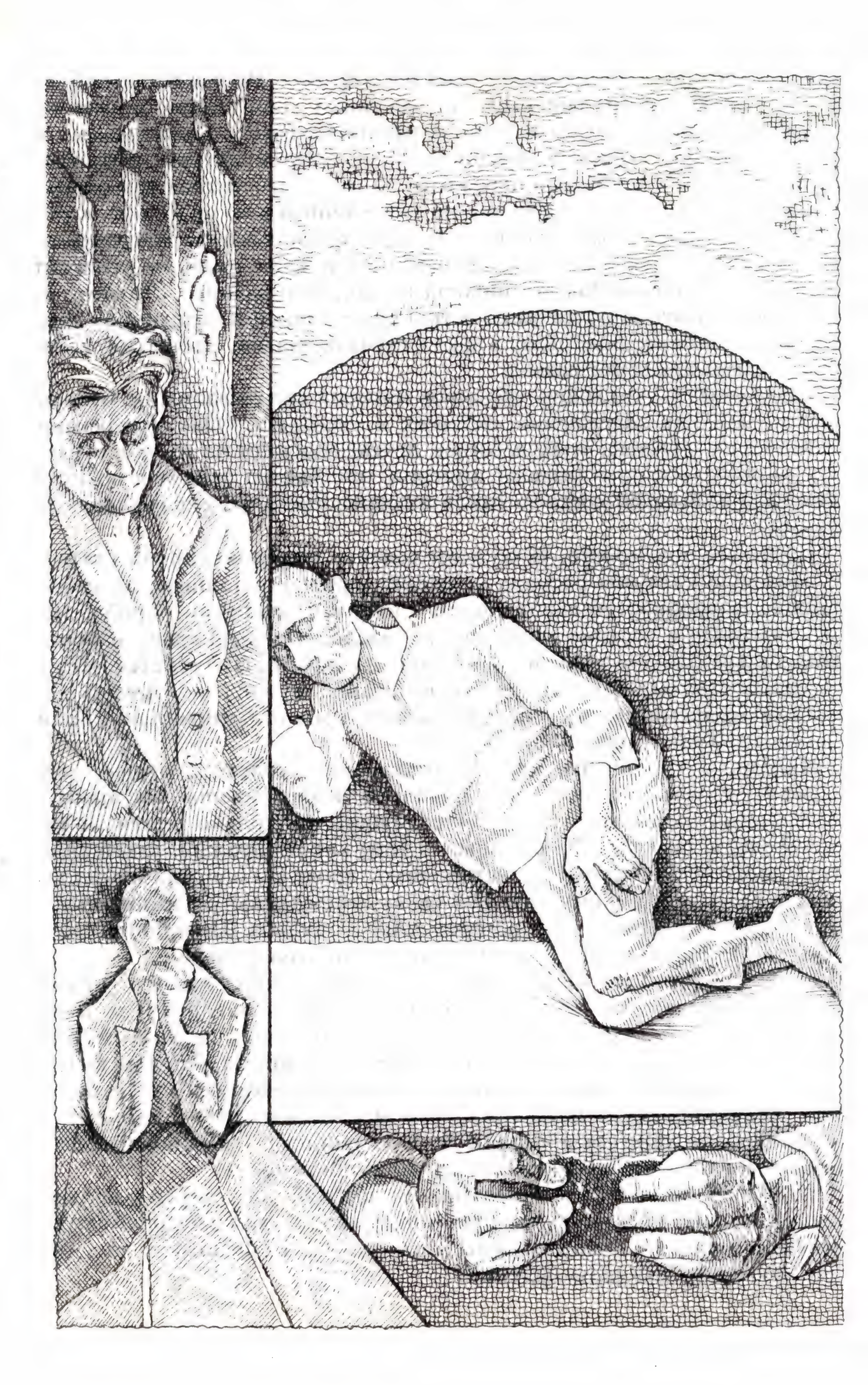
Надо сказать, что вокруг обломков империй складывается не меньше мифов, чем при зарождении «великих и ужасных». Одни предрекают полный хаос и распад, «гибель богов», другие надеются на то, что, отряхнув со своих ног прах бывшей империи, они быстро двинутся по пути Финляндии, бывшей когда-то одной из самых отсталых окраин царской России.

Но не все так просто. И об этом говорит опубликованная статья. И зачастую картины распада империй поражают полным, до мельчайших подробностей совпадением с нашими реалиями. Проблемы, не решенные в составе империи, по наследству переходят к новорожденным государствам и осложняют их жизнь. Получается, что в отдельно взятом, суверенном их все равно нужно, но трудно решать, в то время как в составе большого и многонационального они как бы взаимопогашались.

Иногда, глядя на то, чем заканчивается страстное стремление народов к самоопределению, невольно вспоминаешь пословицу: «Бог сказал человеку — бери, что хочешь, но только плати за то, что взял». И еще раз убеждаешься в том, как осторожно, взвешенно надо подходить к такому естественному, вроде бы однозначно положительному и ведущему только к свету стремлению к национальному самоопределению. Предостережение — судьба Югославии, вобравшей разноплеменные осколки бывшей Австро-Венгрии.

Если все это уже не раз было, то можно подумать и о неких закономерностях. Но мы слишком плохо знаем историю, да и не часто об этом задумываемся. Надеемся, что появятся еще работы, где процессы распада империй и становления новых государств будут рассмотрены с точки зрения не только экономики, но и истории, этнографии, языкознания, что исследователи не забудут о ментальности народов и теории Л. Н. Гумилева о пассионарности, комплиментарности и некомплиментарности этносов.

В следующем номере мы опубликуем подборку, в которой с неожиданной стороны раскрываются причины и последствия распада Австро-Венгрии. Надеемся, что она, вместе со статьей Г. Федотова, даст отправную точку для размышлений.



ДОРОГА В НЕБЫТИЕ*

С. А. ХЕЙНМАН

Моя жена Елизавета Рафаиловна Хотимская сыграла в моей жизни вообще и особенно в ее гулаговской части громадную роль. Это была небольшая женщина, всегда подтянутая, аккуратная, необычайно изящная и при всем этом смелая и мужественная.

Параллельно с Харьковским институтом народного хозяйства она училась в театральной студи украинского Мейерхольда — Леся Курбаса, куда была зачислена первой при конкурсе 600 человек на 40 мест. Проблем со специальностью поэтому у нее не было. Она приехала в Москву, работала здесь в Коксохиме, Главкоксе, а года за два до войны устроилась в Госплан старшим экономистом. Когда меня посадили, жена была на ответственной, как тогда говорили, должности в отделе финансового плана Госплана, ведала несколькими министерствами.

После моего ареста она, благодаря поддержке Вознесенского, продолжала работать в Госплане. После снятия Вознесенского в 1950 г. ее тут же выгнали с работы. Месяца два жена обивала пороги министерств, но как только добирались по анкете до мужа, так сразу все становилось ясно. Ее и детей до моего возвращения кормили родные сестры и две подруги. Одновременно стали пытаться лишить семью крова — мы жили на ведомственной, госплановской жилплощади. Но к жене хорошо относились сотрудники, и они устроили так, что она уволилась с работы по инвалидности. А это не позволяло выселить человека из ведомственного дома.

Я написал Лизе письмо, не питая особых надежд и все же, зная ее характер, не теряя их окончательно. Но я и представить себе не мог, насколько у нее сложное положение.

Тем не менее жена добыла у управделами Госплана (Госплан тогда был в Куйбышеве) билет на пароход до Саратова. Продала все, что у нее было, накупила продуктов, насушила сухарей и по заминированной Волге добралась до Саратова и нашла меня в Вольске. Как ей это удалось, до сих пор не укладывается у меня в голове. Ведь погибнуть можно было не только подорвавшись на мине. Существовала опасность прорыва немецких самолетов или танков. Еще большая опасность таилась в своих. Как объяснить при проверке документов, куда и к кому она едет в сторону фронта в разгар боев?

Свойственные жене находчивость и артистизм в сочетании со смелостью и решительностью помогли избежать худшего. К управляющему делами Госплана она обратилась тоном, не допускавшим ни вопросов, ни возражений: «Закажите мне билет первого класса до Саратова». Она полагала, что у пассажиров первого класса проверять документы не должны.

Хотя этот рейс мог в любую минуту оборваться самым трагическим образом, капитан устроил танцы под патефон. Жена не сочла возможным уклониться от этого мероприятия и танцевала все время с капитаном. Это тоже, как ей казалось, уменьшало вероятность проверки документов. Эти танцы запомнились ей на всю жизнь.

И вот в один прекрасный день, когда в моем полузабытьи наступил просвет и туман, который стелился перед моим

* **Окончание.** Начало см. ЭКО № 2—3, 9. 91.

взором, немного рассеялся, я, лежа в больничном бараке, вдруг увидел в зарешеченном оконце Лизу на фоне Волги. Я как безумный выскочил из барака, понесся к вахте. «Мусенька! Жена моя приехала!» На вахте меня огрели прикладом по шее, прогнали обратно в барак, а Лиза пошла к начальнику колонии Сорокину просить свидания. Сорокин ей ответил: «Зачем он вам нужен? Я сказал своей жене: если меня посадят, значит, я сволочь. Вы такая молодая, интересная, что вы, не найдете себе другого?» И в свидании отказал. Тогда она пошла пешком за 15 километров, чтобы добиться разрешения у более высокого начальства, но тоже ничего не получилось. Вернулась и стала кружить около колонии. Один раз нас вели в баню, она увидела меня (как она потом говорила, я был скелет, обтянутый желтой кожей), пыталась пристроиться сбоку колонны, но охрана ее отгоняла. Короче говоря, ее попытки легально помочь мне кончились тем, что она нашла лазейку в зону и стала три раза в день приносить мне прямо к больничному бараку горячую мясную пищу. Борьба с моей смертью и ее игра со смертью (ведь что могла бы сделать охрана, застав ее за колючей проволокой!) длилась три недели. Жила она у одной женщины, сына которой в возрасте 14 лет, недавнего выпускника ФЗУ, тоже посадили. Он самовольно вернулся домой к маме с работ, на которые был послан. Эта женщина дала жене одежду своей дочери, специально топила для нее печь. Но помогали и сочувствовали не только товарищи по несчастью. Лиза вспоминала, как ей помогали тащить ее груз (а было семь «лантухов» — мешков по-украински) какие-то ребята. Сначала они подшучивали над ней, а когда узнали, к кому она едет, то шуточки сразу прекратились, и в плату они отказались взять хотя бы крошку махорки или копейку денег.

Вот так она меня кормила, потом еще передала мне мешки с продуктами и 1200 рублей денег, оставила себе три рубля с копейками на обратный проезд и уехала.

Ни слова не сказала о том, что незадолго до этого младший сын заболел детским параличом, а сама она только-только перенесла тяжелую болезнь — воспаление мозговых оболочек.

Я постепенно стал восстанавливаться, а тем временем в Вольск с Дальнего Востока, из города с подходящим названием Свободный привезли ЦАРЗ — центральный авторемонтный завод БАМЛага (БАМ ведь начинали строить еще до войны). Он должен был обеспечить строительство новой дороги Сталинград—Саратов. Заводу нужны были на новом месте работники, и начальник второго отдела Леонид Бусновецкий, который ведал кадрами, стал обходить окрестные лагеря в поисках специалистов. Так к нему попало мое дело. Кандидат экономических наук, работал в Институте экономики Академии наук СССР, в Госплане СССР — все эти мои реквизиты показались подходящими, и он меня вызвал. А начальник колонии Сорокин не хотел меня отпускать. Более того, даже когда недавно я совсем с ног валился, он не давал мне никакой работы, кроме физической, хотя колонии нужен был бухгалтер. Боялся: в моем деле были подписи заместителя Берии Кобулова, Прокурора СССР, а Сорокин был местный, провинциальный человек. Но начальство на ЦАРЗе оказалось настойчивым, стало действовать через Саратов и своего добилось — меня откомандировали в ЦАРЗ, а здесь уже были совсем другие условия: другое питание, другая работа, другие отношения.

Мы обслуживали технику окрестных колхозов и даже мясокомбината, и те платили нам натурой: мясными котлетами, пшеном и другими продуктами. Вы-

полнял я формально функции плановика, быстро вошел в курс дела, до сих пор помню номера деталей ЗИЛа. Фактически я там был руководителем производства.

В 1945 г., после окончания войны, ЦАРЗ вернули на БАМ, и мы перебазировались в Тайшет. Здесь мы построили бараки, цехи, разместили оборудование. ЦАРЗ вообще был приличный завод. Кадры — рабочие и инженеры — в основном из крестьян, высланных во время раскулачивания. Прекрасные работники, умеющие и любящие работать. Это были так называемые простые люди, но каждый из них был по сути дела интеллигентом, с уважением относился к другим, с интересом и ответственностью — к своей работе, к событиям окружающего мира. Были, конечно, и такие, кого лагерная жизнь испортила: стукачи, взяточники и другие. Но таких было немало и «на воле».

Кроме работяг, на ЦАРЗе были и урки, которые жили по своим законам.

Однажды эти «законы» распространились на старшего бухгалтера ЦАРЗа Михаила Ивановича Беляева. Это был типичный волгарь, с могучей фигурой, барскими манерами. В лагере каждый зек имел «арматурку» — книжечку, в которую были занесены все казенные вещи, выданные ему: ватник, теплые штаны и т. д. Многие урки продавали свои вещи, в частности охранникам. Начальство поэтому периодически устраивало шмоны — обыски для проверки сохранности выданных вещей. Урки проиграли в карты Михайла Ивановича, который руководил проверкой «арматурок».

Однажды в столовой во время обеда, когда Михаил Иванович делал какие-то объявления, к нему вплотную подошел урка и ткнул под ложечку остро отточенным напильником. Михаил Иванович скончался на месте. В жилую зону тут же ввели вооруженную охрану, убийцу схватили, избили и отправили в штрафной изолятор.

В общем жизнь моя на ЦАРЗе шла без особых проблем. Проблемы появились к концу срока.

* * *

Летом 1948 г. в Тайшет из Москвы приехали два полковника из главного управления лагерей железнодорожного строительства. Засели в кабинетах, стали смотреть дела всех сидящих, сидевших и выпущенных, сортировали их, раскладывали на две группы: ошую и одесную. Одним они писали «ИТЛ». Кто попадал в эту категорию, получал после окончания срока паспорт и имел право жить везде, за исключением 100 городов страны. Другая группа получала пометку «ОЗ», что означало «озерный контингент», т. е. специальный лагерь, страшный режим, номера на руках, обыск с раздеванием догола при переходе из жилой зоны в производственную и обратно, по окончании срока — высылка на вечное поселение в Сибирь, Северный Казахстан и другие столь же замечательные места. Это хорошо описано у Солженицына. ЦАРЗ превратили в спецлагерь, а меня, как я и предполагал, отнесли ко второй категории, так что об освобождении не могло быть и речи. После лагеря меня ждала вечная ссылка. А я уже считал не годы и месяцы, а дни.

Вскоре произошел такой случай. Меня послали в командировку в Братск, в управление нашего лагеря. Приехали мы туда в двух вагонах с локомотивом. Эти вагоны служили нам во время командировки гостиницей. Я имел право на бесконвойное хождение, явился к начальнику планового отдела Тайшетлага полковнику Сатину. Мы с ним обговорили наши дела, а потом он пригласил меня пообедать с ним, и я нахально пошел в

столовую для вольнонаемных. После обеда, совершенно уже обнаглев, я отыскал Братскую городскую библиотеку и обнаружил там Кнута Гамсуна, этого, как нас долго уверяли, фашиста и коллаборациониста.

И вот, сидя в своем вагоне, я по вечерам наслаждался изысканным чтением, пока меня здесь не увидел некий пришлый оперуполномоченный. Мне полагалось по приезде в Братск зарегистрироваться в здешнем лагере и в нем ночевать и питаться, а я пренебрег этим. Короче говоря, когда я в очередной раз обедал с Сатиным, меня задержали и водворили в карцер, а затем и в Братский лагпункт.

Поскольку полковнички из ГУЛ ЖДС отнесли меня к «озерному» контингенту, то из Братского лагеря я должен был прямиком отправиться на лесоповал. И это за полгода до окончания срока. Ситуация усугублялась тем, что начальник охраны Братского лагеря имел большой зуб на зеков из Тайшета. Его жена там служила, и какой-то лихой зек ее соблазнил. В общем, меня погоняли по карцерам, а потом перевели в лагпункт уже на общих основаниях.

В этом Братском лагпункте я встретил начальника второго отдела Братского лагеря, ведавшего кадрами заключенных, Ивана Александровича Помазанова, с которым я раньше имел дела по работе на ЦАРЗе. Я через знакомого зека попросил его подойти ко мне и обратился за помощью: «Гражданин начальник, скоро конец срока, я хотел бы дождаться его на ЦАРЗе и не попасть на лесоповал». Он отнесся ко мне с симпатией и дал команду отправить меня обратно на ЦАРЗ. Меня снова посадили в вагон и отправили в Тайшет.

Рядом с Тайшетом братская ветка смыкается с магистралью. И недалеко от этого места стоял ЦАРЗ — в стороне от города. Где-то здесь меня и высадили. Начальник охраны знал, что у меня пропуск для бесконвойного хождения. «Вон он, ваш завод», — сказал он мне. У меня в руках был чемоданчик, на плечах старенький полушубок, и я себе пошел. Слышу сзади шум моего поезда и, естественно, уступая ему дорогу, беру влево. А это шел поезд «Хабаровск-Москва». Меня ударило бампером, я отлетел, упал, вскочил и бросился вправо. А здесь уже набрал ход мой поезд. Он зацепил меня за полушубок, протащил какое-то расстояние. Тут полушубок, к счастью, лопнул, я снова упал. Потом я подумал, что мне придется еще пожить. На ЦАРЗ пришел как к себе в родной дом.

Шестого июня кончались мои восемь лет лагерного срока. Наступил июнь, потом прошел... Наконец, меня вызвали, повели на пересыльную колонну — мне определили Северный Казахстан в качестве места вечного поселения. Пришел поезд с вагонзаком, вышел начальник, стал называть фамилии. И среди них меня не было! Все это неплохо тренирует нервы... Потом оказалось, что забыли положить в нужную стопку мое дело. Прождал еще два дня.

По приезде в Петропавловск нас отвели в местное КГБ. Здесь сказали, что пока определят место работы и жительства, мы будем жить у них, предупредили, чтобы мы пришли сюда ночевать, а пока отпустили погулять по городу. Это была моя первая относительно свободная прогулка. Я зашел в парикмахерскую, меня спросили: «Вы, наверное, после болезни?»

— Да.

Привели в порядок мою прическу, и я вернулся в КГБ.

Определили меня в местный автотрест Союззаготтранса. Он занимался перевозкой зерна из глубинки в центр. Автотрест делился на автороты, и вот меня послали в Октябрьскую автороту, в

село Марьевку. Там было несколько десятков машин, шофера, диспетчер, начальник автороты и плановик. Вот мне работу плановика и дали. Взяли подписку, что в случае самовольной отлучки с места поселения меня ждет 25 лет каторжных работ, и каждый месяц я ходил отмечаться.

С местным начальником КГБ Вовченко через некоторое время начались проблемы. Он меня невзлюбил. В автороте царили патриархальные порядки. Начальник пил, еще больше пил главный бухгалтер, шофера получали не по выработке, а сколько бухгалтер выпишет. Я раскопал положение и инструкции. Оказалось, что за экономию бензина положена премия, за снижение холостого пробега против норматива — тоже и т.п. Вместе со мной в автороту пришла советская власть. Я стал очень популярным. «У Соломона волшебная линейка», — говорили шофера (имелась в виду логарифмическая линейка, которой я пользовался).

Вообще я там навел учет, наладил соревнование шоферов. На миллиметровке вывешивался график выполнения плана. Каждый мог подойти и увидеть, в каком состоянии его дела. Улучшились показатели автороты, трест мне премии давал. Вот все это, видимо, и портило настроение моему начальнику по линии КГБ. Сначала он распустил слухи, что я стукач, но в это никто не поверил. Тогда он добился приказа начальника треста о моем увольнении на том основании, что я не помогаю начальнику автороты. А трудоустроить меня должен был он сам. И вот я прихожу к нему: «Что делать, гражданин начальник?» — «Надо работать, надо работать. Я вас поставлю бензозаправщиком в совхоз». А это — гарантированный новый срок. Не хватает бензина, не хватает масла — и вы хватаете новый срок. Материально ответственная работа в этом смысле дает широкие возможности.

Я от такой перспективы отказался. «Тогда пойдете в здешний колхоз, они найдут там другую работу для вас».

В колхозе меня сначала послали возить сено. Подвели к двум волам и оставили. Запрячь я их, естественно, не сумел. Тогда дал 25 рублей колхознику, он впряг волов моих, затем своих, и мы поехали. Ехали долго, километров 20—25. Начали грузить сено. Я втыкаю вилы — и вынимаю три соломинки. Он втыкает и вынимает полгоры. Я снова заплатил, и он помог мне нагрузиться. Поехали обратно. Правил я волами так, что начал отставать, и вскоре мой напарник пропал из виду. Куда я еду? Не заблужусь ли? В степи немудрено потеряться, это ведь не дорога со столбами.

Помощника нанять мне было не на что, пришлось от общения с волами отказаться. Тогда меня направили на ферму убирать навоз. Эта работа, видимо, больше соответствовала моей квалификации, и здесь я какое-то время продержался. Но не очень долго. Подумал, подумал — и решил пойти ко второму секретарю райкома, женщине по фамилии Корпич, и предложить услуги преподавателя математики и физики в старших классах. Тем более, что у меня уже был опыт: перед волами после увольнения из автороты я нанялся в военкомат ликвидировать неграмотность допризывников. Это был чудовищный труд. Допризывники никак не могли понять, почему «ба» надо читать не раздельно «б» и «а», а слитно.

Корпич надо мной сжалилась и направила в дальнее село Ольгинку преподавать в 8-х классах. Школьники относились ко мне хорошо, я нашел с ними контакт, хотя программа была для них довольно сложной — нужно было решать задачи на составление уравнений. Учителя здесь были первобытные. Сложные задачи решались в учительской вполне в сегодняшнем демократи-

ческом духе — голосованием. Так что я оказался среди них самым большим специалистом.

Проучительствовал год, стал готовиться к 9-му классу, подбирать литературу. Это был 1954 г., больше года назад умер Сталин. Мы активизировали усилия по освобождению. Основную роль здесь снова играла моя жена. Я, конечно, тоже рвался домой, но были и сомнения. В Марьевке отбывал ссылку бывший первый секретарь Горьковского горкома партии Лазарь Исаакович Пугачевский. Я, помнится, говорил ему, что все будет зависеть от того, за кого проголосует Молотов. Лишь бы Берия не получил власть. Мне тогда было ясно, что при Берии может быть еще хуже, чем при Сталине.

Все эти месяцы были заполнены томительным ожиданием. Пугачевский, видя, как я рвусь в Москву, отговаривал меня ехать: «Зачем так торопиться? Там еще бог знает что будет твориться... Надо здесь работать по вольному найму и ждать». Так он говорил и после падения Берии, и после моей реабилитации, но я поехал. А Пугачевский еще ждал в Казахстане, потом вернулся в Горький, увидел родственников, на которых у него пытками выбивали показания, и повесился.

Жена писала тем временем в разные инстанции бумаги, но безрезультатно. Писал и я. Помню, последние два отказа пришли от Берии и Ворошилова. Тогда жена решила действовать через Молотова.

Вячеслав Михайлович Молотов трижды вмешивался в мою судьбу и все три раза — с положительным для меня результатом. Первый раз — когда Вознесенский пытался навесить на меня всех собак за «искажение» бюджетных обследований рабочих семей. Второй — перед войной.

В 30-е годы ЦСУ как будто бы подверглось нашествию Мамая. Начальники сменялись один за другим: Осинский, Минаев, Краваль, Цагурия, Верменичев — всех их пересажали. Я не говорю уж о других руководителях, пониже рангом. Особенно усердствовал некто Волков, секретарь парткома — ужасная сволочь. Он гробил кого только мог. Наконец, воцарился Саутин. Он стал меня выживать, боясь, что я буду посажен до того, как он меня уволит. Сначала меня перевели из начальников отдела в консультанты, а потом вовсе выставили. На работу никуда не брали: номенклатурный человек без работы в 1938 г. — нечто подозрительное и опасное. Через какое-то время, однако, повезло. Удалось устроиться в Останкино на курсы повышения квалификации мастеров мясокомбината. Здесь я читал историю партии. Потом меня взяли зав. сектором в областное московское статуправление, но Саутин меня и здесь достал. Он написал письмо начальнику облстатуправления, что Хейнману нельзя доверять какую-либо руководящую работу, максимум ему можно дать должность заместителя начальника канцелярии. Тогда я написал письмо Молотову, полагая, что тот помнит меня. Действительно, он мне помог: «Считаю неправильным такое использование тов. Хейнмана С. А. Прошу предоставить ему работу в соответствии с его опытом и квалификацией». И собственноручная подпись. После этого меня назначили зам. руководителя переписи населения по Москве, и в этом качестве я работал до перехода в Институт экономики.

И теперь новое обращение к Молотову. Я послал жене заявление, она с большим трудом отыскала ход в Кремль к управляющему делами Совета Министров СССР Анатолию Васильевичу Коробову, который был нашим соседом по дому Госплана. Он вообще был порядочный, интеллигентный человек, проис-

ходил из семьи знаменитых украинских доменщиков Коробовых. Анатолий Васильевич стал читать мое заявление и, когда дошел до Кубанина, сказал, что теперь мы отстали еще больше. Это был 1954 г. Увы, состояние дел сегодня в этом вопросе выглядит еще более удручающим. Печальный эпилог к судьбе Михаила Ильича Кубанина...

Потом Коробов отнес мое заявление Молотову. Молотов написал резолюцию: «Тов. Руденко. Разберитесь и пересмотрите дело». Это письмо отвез в Прокуратуру зав. правовым отделом Совмина Мишунин. Видимо, резолюция и сопровождение сыграли свою роль, дело быстро пропустили и под 1 Мая 1954 г. я получаю от жены телеграмму о реабилитации на целую страницу. 17 июня 1954 г. я наконец-то вернулся домой, к семье.

* * *

В заключение этой части я бы хотел снова вернуться к моей «философии выживания».

Конечно, она подходит не только и, быть может, не столько для исключительных условий, сколько для нормальной жизни, когда удельный вес экстремальных факторов ниже. В этом случае роль моего подхода повышается.

Известно выражение древних: «Дай мне Бог терпения вынести то, что мне неподвластно, дай мне Бог силы сделать то, что зависит от меня, и дай мне Бог мудрости отличить первое от второго». Очевидно, ключевая проблема заключается именно в умении различать неподвластное и подвластное и не путать их. Так вот, позиция юмористического созерцания, как мне кажется, способствует разрешению этой ключевой проблемы.

Такой подход — это еще и сопротивление. Я превращаюсь из жертвы, из объекта манипуляций следствия в летописца. И чем больше я обогащаюсь информацией как летописец, тем меньше у меня остается времени для погружения в страдания. Начинаешь понимать, что твоя собственная история — не исключение из правил, а отражение в твоей судьбе некой закономерности, что встречаются случаи гораздо тяжелее и ты еще вполне благополучный в некотором смысле человек.

Все сказанное касается и моральной оценки поступков людей. Созерцательная позиция удерживает от чрезмерно эмоциональных оценок и подталкивает к поиску причин поведения и обобщению. Как, например, охарактеризовать поведение Николая Алексеевича Вознесенского? К известным уже из вышеизложенного фактам стоит, пожалуй, добавить еще один. Рассказывают, будто бы ему устроили репетицию открытого процесса, которую он принял за чистую монету.

И на этой репетиции Вознесенский вел себя как лев. Обличал своих палачей, доказывал, боролся. После этого его заморозили, катая по окружной дороге. Размышляя о его жизни, я вижу и карьеристское движение вверх, и мужественную и мученическую кончину. Здесь и безжалостность при достижении личных целей, и вполне человеческое участие, даже, возможно, с риском для самого себя. Если, скажем, Иван Адамович Краваль, видимо, честно заблуждался относительно истинной природы врагов народа, то что думал об этом Вознесенский? И представлял ли он, что может ждать его в конце того пути, на который он сам стремился встать и встал?

К числу людей с чистой совестью я бы отнес покойного академика Василия Сергеевича Немчинова. Более или менее известно его безупречное поведение на знаменитой сессии ВАСХНИЛ 1948 г., где Лысенко разгромил «вейсма-

нистов-морганистов». Василий Сергеевич там заявил, что, по его мнению, советские ученые-генетики «вписали золотые страницы в историю науки».

Мало кому известно, что Василий Сергеевич пытался спасти Кубанина. Иван Александрович Анчишкин, зная о моих отношениях с Василием Сергеевичем, попросил меня обратиться к Немчинову за помощью. Я обратился, и Немчинов написал письмо Сталину в защиту Кубанина. Когда я вернулся из ссылки, он мне рассказывал, что после этого за ним была организована слежка, и он говорил жене, что надо готовиться к худшему, но уцелел. Василий Сергеевич, конечно, остро переживал эти грозные и грязные времена. И вряд ли он был удовлетворен собой, ведь не может интеллигентный человек быть довольным собой, когда в обществе происходит нечто, противоречащее его нравственным представлениям. Помню, с какой болью он называл мне имена коллег, которые доносили на своих товарищей.

Сталин питал, как считалось, к Немчинову нечто вроде слабости, как и к Эренбургу, хотя, помня о поразительной безжалостности диктатора даже к собственным детям, правильнее говорить о том, что оба они были ему нужны, играли некую предназначенную для них роль.

Все общество оказалось в плену чудовищной силы. Она держалась на всеобщем страхе и ослеплении недостижимыми идеалами, которые, однако, казались до боли близкими — рукой подать. Индивидуальное поведение практически было предопределено, и отклонение от него безжалостно подавлялось. Тот, кто вырывался из предназначенной колеи, был обречен на гибель. Если это делалось сознательно, то мы имеем здесь безусловный случай героизма и мужества. Но такие случаи единичны. Гораздо больше было тех, кто не понимал, что происходит, не мог выдержать пыток или стремился приспособиться и преуспел в этом. Я не могу их судить, а тем более осуждать. Те, кто приспособился, тоже порой висели на волоске. Меня часто спрашивали, каково мне было, когда я брел по дороге в небытие. И я нередко отвечал, что не очень-то и трудно: совесть моя была чиста, я никого не опорочил. Но я хорошо понимаю, что произошло это в некоторой степени из-за стечения обстоятельств. Как бы я вел себя в иных, более зверских условиях, я не знаю и знать не могу. Мне повезло, но это не повод осуждать тех, кому не повезло.

Правы древние: не суди и сам судим не будешь.

* *

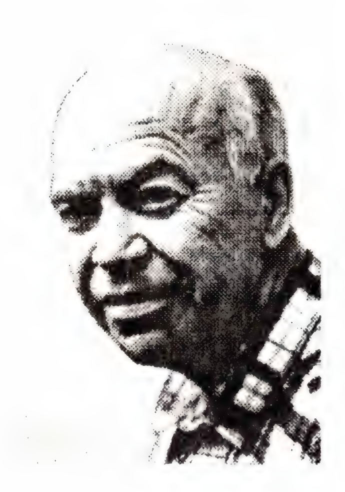
ЕЩЕ ОДНА ПРОБЛЕМА, НЕ ИМЕЮЩАЯ РЕШЕНИЯ?

Сегодня студент дневного отделения вуза, обучающийся по договору, ходит полмесяца на почту, чтобы получить свои 138 руб. стипендии. Стипендию в вузах увеличивают постоянно, но тем студентам, которые обучаются по договору от предприятий, отвечают, что к ним это никакого отношения не имеет. А жизнь становится все дороже. Хорошо, если состоятельные родители. А если нет?

Н. С. КУЦЕНКО,
Рубцовск

Ушел из жизни
профессор

Борис Павлович ОРЛОВ



В научном мире Б. П. Орлов широко известен как один из ведущих ученых в области экономической истории России, исследований народного хозяйства СССР и Сибири. Его наследие — 6 личных и 25 коллективных монографий. С первых дней ЭКО он — постоянный автор, в журнале опубликовано около 20 его статей, неизменно вызывавших широкий читательский отклик. Некоторые из его работ переизданы в США и ФРГ. А с 1981 по 1985 г. он был заместителем главного редактора ЭКО.

Все, кто знал Бориса Павловича, запомнят его как интересного собеседника, яркого лектора, талантливого редактора, всегда бережно относившегося к авторской мысли. Борис Павлович обладал не только энциклопедическими знаниями, но и удивительной внутренней культурой и интеллигентностью.

Совсем недавно, энергичный и бодрый, он заходил в редакцию с очередным комплиментом «для дам», а сегодня его нет...

21 марта Б. П. Орлову исполнилось бы 70 лет.

В. С. ДУБРОВСКИЙ, В. А. МОИСЕЕВ,
Солигорск Минской обл.

КОГДА МЫ ПЕРЕСТАНЕМ ВАЛЯТЬ ДУРАКА?

К вопросу о несъедобности духовной пищи

«...Япония хотела бы, чтобы ее видели лишь в том свете, в каком она сама себя подает, а не такой, какая она есть на самом деле...»

Ю. БЕРНДТ. Лики Японии

На протяжении многих лет книги Владимира Цветова и Всеволода Овчинникова были для нас едва ли не единственными «независимыми» источниками информации о Стране восходящего солнца. Книги западных авторов не изданы и по сей день, а подвергнутые жесткой селекции сообщения информационных агентств и аккредитованных в Японии корреспондентов укладывались в русло разработанной в недрах ЦК КПСС концепции. В русских переводах американских научно-технических журналов после соответствующей «обработки» исчезали или добавлялись отдельные фразы и абзацы. О мотивах и целях подобной политики мы писали в «Подсобных мастерских Америки» (ЭКО 6.91).

В то время книги и репортажи Цветова и Овчинникова давали впечатляющие живые картинки с натуры, наглядно показывающие силу первобытно-феодальных рудиментов жизни современной Японии — страны, до 70-х годов XIX века не знавшей колеса. Цветов достоверно писал о тяжелейших условиях труда японцев, низком уровне жизни, ужасающем здравоохранении, скверных жилищах, крайне неэффективной системе образования. Парадокс заключался в том, что все это сущая правда, — ведь Япония представляет собой не высокоразвитое демократическое государство, а, фактически, развивающуюся страну с централизованной «командно-административной» экономикой, иерархичной структурой общества и неразвитыми демократическими институтами (чтобы не быть голословными, напомним, что в Японии, как и в СССР, в десятки раз меньше адвокатов, чем в США, — и японцы этим гордятся!).

Мы узнавали в Стране восходящего солнца до боли знакомые черты: безоговорочный приоритет интересов общества (группы) над интересами личности, святую веру в истинность и предначертанность свыше нашему народу особого пути, единомыслие в центральных газетах и телеканалах, бесконечная волокита при решении простейших вопросов, а также, например, пятилетки, борьба за качество, плакаты и лозунги, доски почета...

О «ПОМИДОРНЫХ БАОБАБАХ»

Советские средства массовой информации никогда не ставили под сомнение подлинность очередного чуда японской техники или реальность воплощения в жизнь последнего грандиозного проекта. И, к сожалению, новые творения наших ведущих публицистов и ученых-японоведов заставляют прийти к выводу, что многолетнее участие в целенаправленной кампании дезинформации, пропускание через себя тысяч газетных «уток» привели к тому, что они полностью утратили чувство реальности.

Возьмем книгу В. Цветова «Япония: свет и тени научно-технической революции» (М., 1991). Первая глава названа «Экскурсия в НТР»...

Забредши в лабораторию («инопланетный корабль») в академгородке Цукуба, Цветов приготовился к встрече с «первым образцом компьютера, способного производить 10 миллиардов операций в секунду, в 100 раз быстрее наиболее проворных в то время компьютеров». Ага, значит, сбываются планы японцев, о которых Владимир Яковлевич рассказал нам еще в «Пятнадцатом камне сада Реандзи» (1986 г.). Но, оказывается, воз и ныне там — японские кибернетики могут порадовать только эффектным образом: «Если соорудить подобный компьютер по теперешней технологии, то он окажется величиной с московский стадион».

Между тем первый суперкомпьютер с быстродействием до 10 млрд операций в секунду появился в США в 1983 г., сейчас там таких сотни, размером со стиральную машину. Фирмы планируют к 1995 г. создать суперкомпьютеры с быстродействием 1000 млрд операций в секунду, что необходимо для осуществления программы «Геном человека», о которой будет сказано ниже. У японцев — собственный путь. Свой чудо-компьютер они собирают, сидя босиком на корточках перед неведомыми Цветову приборами и механизмами.

Теперь взглянем на сельское хозяйство. Универмаг «Дайэй» — овощной магазин будущего. Там продают овощи «еще более свежие, чем даже те, что только-только доставлены с фермы». Новейшие достижения биотехнологии воплощены здесь в искусственном свете и «питательном аэрационном растворе». То есть это теплица в универмаге. Или торговля в теплице. Но это еще не все. Аналогичным способом вырастили и помидорное дерево, демонстрировавшееся на Всемирной выставке «Экспо-85» в Цукубе. Двумя годами ранее Цветов «видел маленький кустик» и «засомневался, что кустик способен когда-нибудь превратиться в помидорный баобаб. Но это произошло. За шесть месяцев выставки дерево, раскинувшееся наподобие виноградной лозы, принесло 13312 помидоров общим весом почти 3 тонны». Бешеной плодоносностью обладают также «огуречные и дынные рощи».

Описанный Цветовым способ выращивания овощей давно известен и именуется гидропоникой. Побочным эффектом ее применения является биологическая неполноценность выращенной продукции. Хотя Цветов особо оговаривает, что «Дайэй» не применяет химических удобрений, но на практике в качестве питательного раствора используются обычные жидкие канализационные отходы, насыщенные воздухом для обеспечения жизнедеятельности микроорганизмов. При этом степень минерализации ничуть не уступает раствору с химическими удобрениями. Выращивание растений-монстров практикуется отдельными садоводами-любителями. Связывать с этим виды на большой урожай, конечно, романтично, но последний такой романтик Лысенко сошел со сцены лет тридцать назад.

В академгородке Цукуба В. Цветов

наблюдал и «автоматическую посадку риса»: «Над полем передвигался козловой кран. Его ноги катились по рельсам, проложенным по межам. А сверху свисала... металлическая штанга, к которой был прикреплен механизм, высаживающий в почву рисовую рассаду». Краном управлял компьютер, он же навешивал и различные сельскохозяйственные орудия. Итак, после прохода каждого ряда необходимо демонтировать рельсовый путь, установить рельсы на следующий и переместить кран. Как осуществляются эти нехитрые, но весьма обременительные операции, нам не сообщают. Конечно, даже такая технология произвела бы революцию в японском сельском хозяйстве, которое и по сей день почти целиком основано на ручном труде крестьян, объединенных в общину. Но этой технологии не суждено выйти за пределы цукубовского академгородка, на который в Японии возложена та же пропагандистская миссия, что и на ВДНХ — в Союзе.

Основную ставку японцы все же делают не на козловой кран с «катящимися ногами», а на «многомиллиардный рынок сбыта продукции генной инженерии». На решение центральной проблемы современной биологии — клонирование («расшифровку») генетического кода ДНК брошен весь цвет японской науки, и даже те, «кто бесконечно далек от биотехнологии».

В Соединенных Штатах после трех лет дискуссий и года подготовительной работы принята программа широкомасштабных исследований в этой области. Ее стоимость составляет 3 млрд дол. В научных же центрах и университетах Японии уровень генетических исследований невысок. Фирм, выпускающих продукцию с помощью биотехнологии, единицы, и работают они по американским лицензиям, экспортируя большую часть товаров в США. Но к разгадке величайшей тайны природы подключились фирмы по производству соды, часов, фотопленки... «Компьютеры переводят «рисуночный код» элементов ДНК в данные, пригодные для считывания электронно-вычислительными машинами».

Но понять сокровенный смысл этой фразы в состоянии лишь тот, кто видит разницу между компьютером и электронно-вычислительной машиной. А «фотопленочная фирма «Фудзицу» предоставила особую желеобразную эмульсию. Она помогает разделять гены на различимые элементы. Применение специальных жидких сред для изучения дезоксирибонуклеиновой кислоты — стандартный метод, известный с середины 70-х годов. «Сэйко», известная часами, предложила применять для перемещения частиц генетического материала роботы, обычно используемые ею при высокоточной сборке часовых механизмов. Но это все равно, что зачерпнуть ковшом трехкубового экскаватора отдельно взятую конкретную пылинку.

Тема роботов в новой книжке Цветова получает дальнейшее развитие. По их производству Япония «впереди планеты всей»: на 33 тыс. американских «стальных воротничков» в 1990 г. приходилось 175 тыс. японских. То, что по японской классификации к роботам относится все что угодно, включая и простейшие станки-полуавтоматы, мы знали давно. Но... роботы у Цветова делают зарядку вместе с рабочими: «Железные фигуры в такт с музыкой и синхронно с людьми поднимали руки-манипуляторы кверху, разводили в сторону и опускали вдоль тела»... Описание производственного процесса на «безлюдном заводе» — готовый сценарий для фильма ужасов.

Безнадежно отстали американцы и в такой престижной гонке НТР, как автомобильная. Мало того, что японцы выпускают машин больше, лучшего качества и с меньшими затратами, так они вообще,

оказывается, ушли в другую технологическую эру, в которой нет места металлу. В 1992 г. японские авто будут иметь исключительно керамические моторы: промышленная керамика не изнашивается. Наш обозреватель, катаясь на подобной машине, впал в «еретическую мысль о возможности вечного двигателя»...

Первые образцы двигателей из керамики были изготовлены «Дженерал моторс» в начале 50-х. Несмотря на хорошие характеристики, в массовое производство их тогда не запустили — при изготовлении деталей появлялись дефекты. В начале 80-х годов для автомобильных двигателей вновь стали применять керамику, а также титан, новые сплавы, композиционные материалы. Разработчиками этой технологии были исключительно американские автомобильные компании. В последние три-четыре года небольшие партии двигателей, в которых керамическими были только клапаны и поршни, стали выпускаться японцами. Наладить выпуск машин с чисто керамическими моторами к 1992 г. они имеют такие же шансы, как и американцы сорок лет назад. Такую же историю и перспективы имеют пластмассовые кузова.

Кстати, мы можем подарить исследователям малоизученную тему. Последние полтора десятка лет японцы, если верить статистике, стабильно производят 4 млн грузовых автомобилей ежегодно. Казалось бы, весь мир мог уже оценить их великолепные технические характеристики, дизайн и, как всегда, низкую стоимость. Но сведения об экспорте японских грузовых автомобилей хотя бы в одну страну напрочь отсутствуют во всех доступных нам статистических справочниках. Остается предположить, что все грузовики предназначены для внутреннего рынка, и каждый японец крутит баранку собственного тягача, автофургона или самосвала...

Примеры несостоявшихся «чудес» можно множить и множить. «Известия», например, сообщили (23.03.91), что к марту 1995 г. японцы разработают трехступенчатую ракету на твердом топливе, а в феврале 1996 г. на орбиту Луны будет выведен спутник, который спустит на поверхность три исследовательских зонда. Не надо ждать пятилетку, чтобы удостовериться — спутнику не суждено выйти на орбиту. Как пишут «Известия» со ссылкой на Рейтер, программа оценивается в 100 млн дол. Этой суммы не хватит, чтобы разработать и изготовить современный самолет...

Но, безусловно, всех коллег затмил П. Тумаркин со статьей «Текстпроцессор, или пищущая машинка эпохи НТР»[1]. Бурный технический прогресс, революция в оргтехнике привели к рождению текстпроцессора, коренным образом изменившего письменный аспект языковой деятельности японцев, — сообщил нам Тумаркин. В самом общем виде, — продолжает он, — текстпроцессор — аппарат, предназначенный для печатания, редактирования, копирования, хранения, передачи и приема письменной (текстовой, цифровой, графической) информации. Это определение ставит в тупик — ведь все это мы привыкли связывать с возможностями персонального компьютера. Но послушаем дальше.

«В наше время текстпроцессор прочно вошел в жизнь японцев... технические возможности неизмеримо возросли... состоит из клавишной панели, дисплея и печатающего устройства (принтера)». Что за чертовщина — ведь это же составные части «персоналки»! Затем нам терпеливо растолковывают, что дискета — это «тонкая квадратная пластинка размером с ладонь». Ее стоимость равна «приблизительно цене обеда в кафетерии» и хранит она «около 80 машинописных страниц письменной информации».

1 См. ежегодник «Япония-1989». М., 1991.

Наконец Тумаркину надоедает морочить нам голову и он честно признается: «По мнению японских специалистов, сближение текстпроцессора с персональным компьютером будет продолжаться». С таким же успехом можно говорить о процессе сближения телефона и детского переговорного устройства для двух абонентов! Текстпроцессор — упрощенная, или, если угодно, специализированная версия персонального компьютера с одной-единственной программой обработки текстов!

К сожалению, корпорация «Тосиба», «первая откликнувшаяся на вызов времени» и «развернувшая исследования» в начале 70-х годов, так и не довела до ума свое детище. А если проще, то состарившаяся новинка фактически непригодна к работе. Так и не преодолена проблема преобразования азбучных текстов, вводимых в текстпроцессор, в смешанные азбучно-иероглифичные тексты — то, чего ради, собственно, и заваривалась каша. Постоянно возникают самые разнообразные ошибки, выявление которых — практически невыполнимая задача. Словарь текстпроцессора ограничен, а ввод новых слов невозможен, и потому отсутствующие в нем географические названия, имена и фамилии людей напечатать не удается.

РИСОВАЯ ШЕЛУХА КАК ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ

В 1991 г. в советских средствах массовой информации единичные факты о неизжитых еще некоторых трудностях Японии (ужасающее состояние экологической обстановки, 48-часовая рабочая неделя с одним выходным и т. п.) с лихвой перекрывались охами и вздохами по поводу лучшей в мире электроники, автомобилей, невероятном богатстве отдельных японских граждан и общества в целом. Создавалось впечатление, что японцы трескаются от изобилия, разбрасывая миллиарды направо и налево.

Одним из крупнейших событий 1991 г. стала война в Персидском заливе. Япония, с ее претензией на мировое лидерство, не могла, конечно, остаться в стороне от столь грандиозного события. Японцы решили компенсировать свое неучастие в боевых действиях и их финансировании решающим вкладом в восстановление разрушенной кувейтской экономики. Собкор «Комсомольской правды» в Токио Н. Цветков в корреспонденции за 05.03.91 г. «Багдад под ключ обещают сдать японские подрядчики» привел слова директора исследовательского института крупнейшей в мире (это слова Н. Цветкова) рекламной компании «Дэнцу» Наохиро Амая: «Если сравнить кризис в заливе с оперой, то Соединенным Штатам в данном случае принадлежит роль примадонны... Япония же только несет расходы по постановке спектакля... Япония могла бы принять участие в реконструкции нефтяных месторождений, ликвидации последствий загрязнения залива, восстановлении инфраструктуры Ирака и Кувейта. У нас для этого есть и деньги, и техника... Тут мы просто обязаны сыграть лидирующую роль».

Но, как выяснилось чуть позже, наиболее выгодные сделки на восстановительные работы были заключены с американцами кувейтским правительством в изгнании задолго до наступления войск союзников. К концу войны было подписано около двухсот контрактов на общую сумму 600 млн дол., 70% заказов получили американские фирмы, 20 — английские, остальные 10 разделили французские и саудовские.

Но события в Персидском заливе инициировали всплеск активности Министерства внешней торговли и промышленности, приведший, в частности, к появлению одного масштабного проек-

та, рекордного по нелепости. Статья С. Агафонова («Известия» 05.02.91) называется «Спасет ли мир от беды рисовая шелуха?» Она посвящена новой уникальной технологии ликвидации нефтяного пятна. Из восторженного описания удается выяснить, что на основе подвергнутой «углеродной закалке» рисовой шелухи предлагается адсорбент с пяти-шестикратной поглощающей способностью. Вещества с такими физико-химическими свойствами известны человечеству не одну сотню лет. Можно, кажется, посмеяться и на этом закончить почти первоапрельский репортаж. Но Агафонов не шутит. «Единственная загвоздка — это незначительные в сравнении с масштабами иракского выброса запасы ценного реактива: пока в наличии всего лишь 30 тонн «чудо-шелухи». Изобретательные японцы предлагают произвести срочные закупки в странах Юго-Восточной Азии. Полный сомнений, на неопределенной ноте заканчивает свой репортаж собкор: «Кто знает, быть может, японская шелуха спасет залив от большой беды...»

Что обидно, Агафонов уже не раз жестоко обжигался на всевозможных японских чудесах. 6 января 1987 г. «Известия» под рубрикой «Зарубежная сенсация» поместили его материал «О нейрокомпьютере компании «Фудзицу». Начинает Агафонов вполне здраво: «В японскую прессу, как правило, ничего случайного не просачивается. Если и бывает утечка информации, то неспроста». К сожалению, дальнейшее повествование — это коктейль, замешанный на мании величия и дикой абракадабре.

Компания «Фудзицу» впервые в истории разработала технологию нейрокомпьютера, функционирующего как человеческий мозг. От «специалиста фирмы» Агафонов узнал подробности: «Мы поставили перед собой задачу... — научить компьютер думать самостоятельно и действовать автономно. А чтобы достичь этой цели, взяли за основу принципы работы человеческого мозга. Наша разработка... является по существу первым прототипом биокомпьютера... В мозгу человека функционируют около 14 млрд нейроклеток, а нейрокомпьютер «Фудзицу» по своим возможностям можно приравнять к 100 тысячам... Ныне существующие суперкомпьютеры выполняют операции в обьемах всего лишь шести мозговых клеток...» Поведав по ходу дела, что все открытие заключается в использовании в роли нейроклеток «особых полупроводников», специалист скромно признается: «...Наше достижение — не просто шаг вперед, а без преувеличения скачок в истории электронной техники» и обещает через два-три года собрать действующую модель новой машины, а попутно, уже в этом году — «искусственный мозг для промышленных роботов».

Правда, первая информация оказалась и последней. Но главное — «зарубежная сенсация» состоялась.

Вероятно, под впечатлением этой и подобных сенсаций научные сотрудники Дипломатической академии МИД СССР В. Сироткин и И. Тышецкий, анализируя перспективы советско-японских отношений («СССР—Япония: между прошлым и будущим?» — Известия 19.01.91), проинформировали читателей: «...Японцы в своем экономическом развитии за последние десятилетия ушли в качественно новую технотронно-компьютерную эру, и им не очень нужны сегодня ни наш уголь, ни нефть, ни лес, ни прочее сырье». Ученым-дипломатам неведомо, что одна из глобальных проблем, стоящих перед человечеством, — сырьевая, что в обозримом будущем потребности землян в угле, нефти, лесе и «прочем сырье» будут неуклонно возрастать, и именно Япония с ее крайне бедными природными запасами целиком за-

висит от импорта из других стран сырьевых ресурсов.

ЗАПУТАННЫЕ КУРСЫ

Но каковы же обобщающие показатели экономики Японии? В публикуемых нашей прессой таблицах по стоимости жизни, ценам на товары с учетом реальной покупательной способности населения, показателям качества жизни Япония ничуть не уступает США, опережая Великобританию, Канаду, Австралию...

Возьмем книгу В. Спандарьяна «Деловая Япония» (М.: Мысль, 1991). Зачин стандартный: «Поражает воображение», «смешанные чувства: от удивления и восхищения до зависти и опасения», «японское экономическое чудо», «экономическая сверхдержава» и т. п. Но цифры дадут вдумчивому читателю много пищи для размышлений.

«В абсолютных цифрах ВНП Японии возрос с 6 трлн иен в 1952 г. до 391 трлн иен в 1989 г., или в 65 раз!» Точь-в-точь как в стране Октября, даже восклицательный знак в конце предложения. «В долларовом исчислении (в текущих ценах) ВНР Японии в 1987 г. составил 2,4 трлн дол., в США в том же году он был равен 4,5 трлн дол, а в СССР — 825 млрд руб., или около 1,4 трлн дол. При таком сравнении следует делать поправку на резко возросший курс иены в отношении доллара и искусственно завышенный курс пересчета рубля в американскую валюту». Что касается СССР, то курс рубля может быть завышен и в сто раз. Курс иены по отношению к доллару также носит произвольный характер. Японцы при подсчете ВНП учитывают суммарную стоимость продукции всех фирм, а не стоимость готовой продукции, выведенной из оборота. Так, в ВНП включается стоимость отдельных деталей и узлов, выпускаемых автомобильными фирмами-подрядчиками и субподрядчиками, а затем — повторно — эта же стоимость переносится в ВНП вместе со стоимостью готовых автомобилей. Тут бы Спандарьяну и провести глубокое исследование, но он приводит данные из другого источника (приложение к журналу МЭМО за 1989 г.): ВНП США в 1987 г. — 3,2, СССР — 1,8, Японии — 1,2 млрд (??) «международных долларов 1980 г.» и заключает: «Во всяком случае можно говорить о сравнимости ВНП/ВВП СССР и Японии».

Читатель окончательно дезориентирован. Какие все же поправки следует сделать при пересчете завышенного курса рубля в доллар? Если остановиться на очень скромном курсе 30:1, то ВНП СССР и «сравнимый» с ним ВНП Японии в 1987 г. колеблются в пределах 25—30 млрд дол., что составляет... 5,6—6,7% от ВНП США.

В 1991 г. вышел очередной том ежегодника «Япония-1989». К сожалению, научные труды недалеко уходят от изысканий публицистов.

В первом же абзаце статьи И. Лебедевой, открывающей сборник, читаем: «1988 год оказался весьма благоприятным для японской экономики. В стране продолжался хозяйственный подьем, начавшийся со второй половины 1987 г. Валовый национальный продукт (ВНП) Японии достиг 371,1 трлн иен (2,9 трлн дол), а реальные темпы экономического роста составили 5%». Данные взяты из такого же «достоверного» источника, как сборники Госкомстата СССР — «The Japan Economic Journal», что автора нисколько не смущает.

А как живут граждане столь процветающего общества? Что же японцы приобрели в результате НТР? Вот тут здравый смысл нашим ученым и публицистам не изменяет. Вот что пишет В. Цветов в «Свете и тенях»: «Слишком много живет в настоящих крысиных норах... В квартирах мало места даже для того, чтобы

дети учились ползать... Только одно из каждых четырех зданий по всей Японии имеет канализацию... Чтобы заработать на килограмм мяса, американец должен проработать 16 минут, а японец — 2 часа 26 минут... Асфальтом покрыто 51% японских шоссе. Лишь четверть дорог — шире 7 метров». И здесь Цветов не изменяет истине.

В. Спандарьян: «...Непомерная дороговизна жилища, принуждающая значительную часть населения жить в тесноте, в районах, отдаленных от места работы, в домах без центрального отопления и современной канализационной системы. ...Что касается жизненных удобств и достойных условий жизни, то Япония находится далеко позади цивилизованных западных стран. Очевидно, что по удовлетворению одной из самых насущных потребностей человека — в жилище богатая (?) Япония еще далеко не достигла уровня развитых стран, как и по многим другим показателям качества жизни».

Кстати, В. Спандарьян вообще озадачивает нас описанием образа жизни типичного японского бизнесмена, который может рассчитывать только на «свои двои» да переполненную электричку. «После работы японский бизнесмен, как правило, еще несколько часов проводит в барах, угощая клиентов, или в компании сослуживцев. Он обычно живет в пригороде, ехать после работы в «час пик» в переполненной до отказа электричке не очень-то приятно. Иногда он остается ночевать в городе, в «отелях-пеналах». Поэтому в семье его видят мало, обычно в выходные дни, когда он отсыпается».

Читать о трудностях с канализацией, право, неловко. Япония намывает острова, проектируя на них ультрасовременные города, вкладывает миллиарды и миллиарды в экономику других стран, а навести элементарный порядок со своим жилым фондом, пребывающим на средневековом уровне, никак не удосужится.

КОГДА МЫ БРОСИМ ВАЛЯТЬ ДУРАКА?

Пропаганда своих достижений за рубежом является составной частью японской внешней политики. На эти цели расходуются значительные суммы. МИД Японии практикует приглашение за счет своего бюджета для «ознакомления с японской действительностью» сотрудников государственных учреждений, журналистов и политических обозревателей. Тактика «информационной дипломатии» направлена на выход в каждой стране на парламентские круги, средства массовой информации и т. д. Рекомендуется проводить индивидуальную работу с депутатами, журналистами и другими влиятельными людьми. Такая японская «тактика» в Союзе находила полное понимание и поддержку.

Одураченность жителей Союза этой кампанией лжи достигла такой степени, что наши люди, попав в Японию, отказываются верить своим глазам. Так случилось с научным сотрудником НИИ теории и истории педагогики АПН СССР Ю. Боярчук.

«Отчего они счастливые?» — задается она вопросом, вынесенным в заголовок статьи (Учительская газета 50.90), посвященной современной японской школе.

Быть счастливыми японским детям не мешает переполненность учебных классов и отсутствие в школах столовых. Но вот она переходит к главной теме: «Мы много слышали о различных технических чудесах в Японии». Чудес, тем не менее, обнаружить не удается. В обычной школе «бросаются в глаза простота, ветхость помещений. Голые бетонные стены коридоров с давно обшарпанными углами напоминают скорее производственные цехи, нежели детские уч-

реждения. В памяти всплывают десятки московских школ. Пожалуй, даже в неблагополучных наших школах нечасто встретишь такое».

На фоне рядовой американской школы с ее прекрасно оснащенными лабораториями, сотнями компьютеров, подключенных к глобальным компьютерным сетям, с редакционно-издательскими комплексами и типографиями, киноконцертными залами и крытыми бассейнами, радио- и телецентрами, огромными столовыми с разнообразнейшим выбором блюд даже элитные японские школы выглядят бледно. Но Боярчук разочарования не испытывает. Она запрограммирована на другое. И потому просто фиксирует: «Такова она, японская школа, ставшая в послевоенные годы основой массовой подготовки квалифицированных специалистов, создателей японского экономического чуда». При этом она не вспоминает о том, что отметил в свое время еще В. Цветов: «Главный принцип школьного учебного процесса — зубрежка».

Фантомные успехи японцев в области современных технологий в массовом сознании экстраполируются и на культуру и образование. Так, Г. Бакланов, беседуя с послом США в Союзе Дж. Мэтлоком (Знамя 10.91) о проблемах средней и высшей школы, внезапно огорошил своего собеседника вопросом: «А заимствуют ли в Америке что-либо из японской системы отбора талантов?»

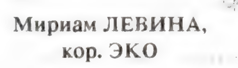
Но дело в том, что в Японии такой системы не существует. Конкретная специальность в дипломе о высшем образовании при найме на работу никакого значения не имеет — важна лишь престижность учебного заведения. Мэтлок дипломатично ответил: «Не очень, потому что у японцев совсем иная организация. ...У нас почти каждый университет, почти каждая фирма по-своему уникальны. У нас нет единой системы. В Японии это более единообразно, организованно и жестко. Я бы еще сказал, более централизованно и формально».

Частенько мелькают сообщения о том, что по какому-то новому тесту интеллектуальный уровень японцев превысил таковой у всех народов; прочитан очередной доклад ООН, в котором якобы признается лидерство японцев в сфере «гуманитарного развития»; уровень знаний математических дисциплин у японских школьников на голову выше, чем у их американских сверстников. Но вот интересный факт: в 1990 г. на международной математической олимпиаде японская команда приехала впервые и замкнула «турнирную таблицу», разделив 54-е место с командой Макао. Победители — команды Китая, СССР и США. Несомненно, это не является серьезным критерием оценки подготовки школьников по математике, но, учитывая почти физическую тягу японцев к рекордам, можно было ожидать более солидного результата!

Мы не зря упомянули о тяге народа Страны восходящего солнца к рекордам. Японцы обожают всякого рода потасовки. Японские парламентарии с давних пор регулярно колошматят друг друга во время заседаний. Одну из таких стычек даже показало наше ЦТ. А мы-то ждем от депутататов японского парламента, которые осыпают тумаками друг друга, многомиллиардных инвестиций, помощи в освоении природных ресурсов, наконец, мудрых советов...

ОТ РЕДАКЦИИ. **Публикуя эту небесспорную статью, мы вновь хотим привлечь внимание читателей и специалистов к тому, сколь сложна и неднозначна проблема связи уровня и качества жизни с развитием науки и техники. И еще. К низкому качеству продуктов питания мы уже привыкли. Но задумаемся, какие опустошения несет «качество» пищи духовной...**

СРАВНИТЕ ОБРАЗ ЖИЗНИ С ХОЗРАСЧЕТОМ



Мириам ЛЕВИНА,
кор. ЭКО



...В небольшой квартире на старом Арбате не протолкнуться. Хозяина буквально рвали на части, и надежды на беседу таяли как дым, когда, наконец, раздался сочный баритон: «Все. Меня ни для кого нет, корреспондент заждался». От неожиданности первый вопрос прозвучал довольно нелепо:

— Александр Михайлович, как вам работается в окружении такого количества красивых молодых женщин?

И очень серьезный ответ Дерябина:

— Мне бы хотелось, чтобы тех, кто приходит к нам за помощью, встречал образ молодости, красоты и здоровья.

Правда, трудно не согласиться?

А вначале было 500 кг тщательно подобранных трав и несколько единомышленников, готовых все создавать своим трудом — с нуля и всего за 100 рублей в месяц. Правда, в те времена за сто рублей еще можно было хоть что-нибудь купить. И люди работали на совесть, понимая, что в этой фирме они полноправные пайщики и полноценные участники процесса.

Сейчас это уже известная фирма «ВИВАТОН» при концерне «БУТЭК». Александр Михайлович Дерябин еще и директор Института нетрадиционных методов лечения животных и людей, который не так давно открыт при Российской народной академии наук.

О ПОЛЬЗЕ «ЗОЛОТОЙ» СЕРЕДИНЫ

Интересен подход Дерябина к ЛЕЧЕНИЮ. Он вообще не признает такого понятия, так как сам процесс совсем не обязательно предусматривает положительный финал. Его кредо — ИЗЛЕЧЕНИЕ, то есть не притупление соматики, не снятие симптомов заболевания, а полное восстановление организма, возвращение ему природного нормального здоровья.

Дерябин, как и многие другие натуропаты, считает, что в нашем сознании должен произойти, наконец, эволюционный сдвиг, и если сравнивать образ жизни с хозрасчетом, то можно сказать: «Сколько вы вложите ТРУДА в свой организм, столько и получите ЗДОРОВЬЯ».

И многие вкладывают. Не жалея сил, времени и денег, которые все равно сегодня ничего не стоят. Появилась проблема выбора хоть в одной сфере. Но как выбрать, скажем, между Бреггом и Шелтоном, Шаталовой и Бутейко, Чирковским и Ивановым, в конце концов, между Кашпировским и Чумаком? Процветают всевозможные клубы здоровья, оздоровительные центры, сеансы здоровья на стадионах и целительные телемолчания на всю страну. Давайте попробуем выбирать методом последовательного исключения.

Сначала откажемся от пассивного ожидания помощи со стороны. Во-первых, пассивная позиция подавляет личную инициативу и создает фатальный круг, вырваться из которого без посторонней помощи будет уже трудно. А во-вторых, вдруг вы не сумеете достать волшебное снадобье, прорваться к целителю, который стал вашим кумиром, или, что еще хуже, ни то, ни другое вам не поможет? И вы в западне — наедине с вашими болячками и проблемами...

Что касается голодания, то это по разным причинам не всем подходит: либо нет рядом сведущего в этих вопросах врача-единомышленника, либо нет продуктов, без которых выход из голодания может оказаться тупиком, либо (и так бывает) у вас есть к этому противопоказания, о которых вы можете и не знать, если не были проведены необходимые лабораторные анализы.

Можно ли безнаказанно для своего здоровья перейти сейчас на сыроедение, если мы давно не видим на прилавках доброкачественных продуктов, а проверка их качества на рынке тоже происходит «на глазок»? Если зерно на элеваторах превращается в уютные дома для грызунов и насекомых, а молодые побеги злаковых почти сплошь поражены грибком? Поедать такой продукт без специальной термической обработки — это самоубийство.

Не всем огульно можно пускаться и в рискованное подледное плавание. Любуясь моржами, надо все же помнить и о тех случаях, когда эксперимент заканчивался неудачно. И даже среди ивановцев есть немало людей, которые, погнавшись за идеей, не рассчитали свои силы и поплатились за это больными почками и

сосудами. Не каждый может понять и освоить дыхательную методику Бутейко, а разочаровавшись, дискредитирует ее.

Впрочем, как добрая, так и дурная слава о тех или иных методах лечения идет от пациентов: одним повезло — они нашли свое, а для других «своим» будет что-то совсем иное. В этом нет ничего удивительного, ведь не только целитель — участник оздоровительного процесса. Если пациент «не включился», если он продолжает ожидать помощи со стороны, браня врача за плохие результаты и стараясь найти что-нибудь получше, то можно заранее сказать, что он обречен на вечный поиск.

Но если вы постараетесь проникнуть в суть натуропатических концепций, то обнаружите, что в чем-то они весьма похожи. Регуляция любой жизненно важной функции дает положительные результаты, тем более, что истинные натуропаты строят свою систему прежде всего на здоровом образе жизни — и в этом основа их успеха.

Иное дело, что фанатичная приверженность какой-либо одной из концепций приводит к тому, что принцип ЖИТЬ ЗДОРОВЫМ подменяется принципом ЖИТЬ РАДИ ЗДОРОВЬЯ. В наше время, насыщенное политическими катаклизмами, тревогами за судьбу своих детей и пустыми полками магазинов, это вовсе не приближает к тому, что принято называть полноценной жизнью.

В связи с этим вызывает большое доверие система Караваева-Дерябина, в основе которой — комплексная программа, рассчитанная практически на любого человека. Дерябин убежден в том, что человек от природы запрограммирован на здоровье, сохранение или возвращение которого реально даже в наших экстремальных условиях. Привлекательно в системе и то, что она не предполагает какого-то фанатизма, аскетизма в отношении к своему здоровью. Во всех рекомендациях присутствует принцип разумной умеренности, то есть та самая «золотая середина», которая делает систему доступной каждому из нас.

СОЗДАЙТЕ РЕЗЕРВ ЗДОРОВЬЯ

— Я не буду строить дом, пока не заложу прочный фундамент, — говорит Дерябин в ответ на вопрос о пользе методик, основанных на тренировке организма в экстремальных условиях. — Нельзя безнаказанно исчерпывать резервы, не пополняя их. Это может привести к катастрофе.

Исходным в системе стало учение биохимика Виталия Васильевича Караваева, который в течение многих лет изучал опыт народной медицины разных стран. Караваев взял из него наиболее доступные и рациональные средства профилактики и самолечения и создал универсальную КОМПЛЕКСНУЮ СИСТЕМУ оздоровления. В ней вы найдете конкретные рекомендации по траволечению, культуре питания, дыхания, общей гигиене и психорегуляции. Си-

стему продолжают совершенствовать его ученики, но главные положения сохраняются.

Первое и самое главное — это очистить желудочно-кишечный тракт, лимфатическую, артериальную, венозную и даже капиллярную системы, усилить перистальтику, привести организм к золотой середине ингредиентов, в том числе по микроэлементам. И, что очень важно, восстановить РН (кислотно-щелочной обмен) всего организма.

Прежде чем заняться оздоровлением, надо хорошо изучить особенности собственного организма и понять, подходит ли та или иная система вам лично. То же в отношении системы Караваева-Дерябина. Даже если вы умозрительно согласны со всеми ее положениями, необходима соответствующая психологическая подготовка.

Слепой веры тут недостаточно, ее авторы против всяческих догм и считают, что каждое положение их системы человек должен тщательно проанализировать на основе личного жизненного опыта.

Не обойтись и без специального биохимического анализа, который покажет, все ли в порядке в организме. Если же окажется, что кислотно-щелочной баланс нарушен, начинать придется с его восстановления и очищения крови, чтобы обеспечить нормальное функционирование каждой клетки, омываемой кровью. Привести баланс к норме можно с помощью траволечения и физиологически обоснованной системы питания. И здесь тоже надо преодолеть распространенные стереотипы и мифы.

Прежде всего придется полностью исключить из рациона основу нашего питания — дрожжевой хлеб, как и все без исключения продукты, содержащие дрожжи. А что взамен? Бездрожжевой хлеб, или каравай по-караваевски: 4—5 стаканов муки замешать с 0,5 л минеральной воды «Боржоми», «Бжни» или газированной воды без сиропа и замесить тесто. Оно должно быть пластичным, тугим и не прилипать к рукам. Придать тесту желаемую форму, выложить на посыпанный мукой противень и поставить в нагретую духовку. Через 1—1,5 часа хлеб готов. Если вам больше по вкусу лаваш, то температура должна быть выше, а лепешка будет готова уже через 20—30 мин. Приятного аппетита!

Во-вторых, нужно употреблять в пищу продукты только в натуральном виде, но прошедшие тщательную тепловую обработку или приготовленные на пару. Система предполагает, что человек ни в коем случае не должен истощать себя. Надо уметь выбирать продукты и использовать их в сочетаниях, которые сделают вас легкими и энергичными. Очень важно поддерживать и активизировать процесс пищеварения, что легко достижимо с помощью качественных кисломолочных продуктов.

НЕСКОЛЬКО ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛ.

1. Ешьте только по потребности. Забудьте о режиме.

2. Не допускайте ощущения голода.

3. Не переедайте. Обуздайте свой аппетит.

4. Ешьте не позднее, чем за 2—3 часа до сна.

Конечно, многое еще зависит от добросовестности людей, поставляющих на наш стол продукты. Если кто-то позволяет себе слить вместе молоко от здоровой и больной коровы, то он должен быть готов к тому, что его же в соседнем магазине наградят раздувшимся от гормонов цыпленком или нитратами в виде капусты. Дерябин считает, что в этой щекотливой области как нигде должна проявиться гражданская позиция: обманывая других, мы обкрадываем себя. И пока мы не научимся КАЧЕСТВЕННО относиться друг к другу, мы не разорвем этот порочный круг, где политика, экономика, наше личное благосостояние и здоровье неразрывно связаны.

Сначала надо научиться не обманывать самого себя ссылками на обстоятельства, мешающие стать здоровым и свободным. Чаще это обыкновенная человеческая расхлябанность и страх перед любой ответственностью, в том числе и перед собой. А если вы уж решились быть молодым и здоровым, то не относитесь к этому так, будто взваливаете на себя тяжкий крест. Поверьте, быть здоровым приятно, и проявите интеллигентность и тактичность, чтобы, встав на избранный путь, следовать ему, не портя жизнь окружающим. Возможно, ваш успех вдохновит близких и друзей.

Не относитесь к рекомендациям безоговорочно, если хотите, чтобы они работали на вас. При переходе на систему резкий отказ от медикаментов, к которым организм любого хроника привыкает за долгие годы, может привести к обострению заболевания. Прежде всего, следуя системе, постарайтесь поднять свой иммунологический барьер, а уже потом, сверяясь с самочувствием, постепенно отменяйте лекарства.

Чрезмерное бессистемное увлечение настоями трав и щелочными продуктами может привести к сдвигу в щелочную сторону, а также к желудочной и секреторной недостаточности. «Подкислить» себя можно, если ввести в рацион сметану и варенец. Конечно, здесь так и хочется вставить «приготовленные из качественных молочных продуктов» (сегодня в некоторых хозяйствах лейкоз у коров достигает 90%,-и мы должны это знать, покупая молоко и говядину).

Старайтесь не отказывать себе в овощах и фруктах — и это тоже не кощунство, а просто уверенность в том, что не всегда у нас будет все так плохо.

Еще раз обращаем ваше внимание на то, что система лишена крайностей, и если ее авторы и рекомендуют в принципе бессолевую диету, то летом, в жару, когда соли выводятся из организма вместе с потом, рекомендуется подсаливать пищу. Зато надо отказать себе в удовольствии запивать обед минеральной водой, особенно щелочной, так как это ухудшает пищеварение. Тем, кто страдает язвенной болезнью, придется полюбить каши из дробленого овса, и со временем вы обнаружите, что это вкусно и именно этого жаждет ваш организм.

Не гоняйтесь за экзотикой. Самые лучшие продукты те, которые растут и производятся в нашем же регионе — таковы природа и прихоть организма. Северянам вообще-то ни к чему грузинские мандарины, алжирские апельсины или ананасы, а попытки поддержать организм с помощью искусственных витаминов с треском провалились — об этом свидетельствуют исследования, например, сибирских ученых. Южанам же не выжить без овощей и фруктов, зато они вполне могут обходиться без мяса от праздника до праздника. Конечно, лучше, когда везде все есть, чтобы самим определять, от чего можно временно воздержаться, но нам приходится делать свой выбор в очень ограниченных условиях.

Система включает в себя рекомендации по нормализации дыхания, в основном широко известные: дышать только носом и никогда ртом. А теперь вглядитесь во встречные лица: многие выполняют это простейшее и необходимейшее условие? Большое значение придается навыкам раздельного дыхания — поочередно левой, правой ноздрей — для терморегуляции организма. У древних индусов дыхание правой ноздрей называлось солнечным (обогревающим), а левой — лунным (охлаждающим).

Особое внимание в системе уделено психофизической культуре, эмоциональному состоянию человека. Вокруг нас мало пищи для положительных эмоций, но их можно культировать: аутотренинг под приятную музыку минут за десять снимет напряжение, усталость и вернет улыбку, которая стала самым страшным дефицитом среди соотечественников. Доброжелательная улыбка, помимо всего прочего, — настоящий гарант в делах и проводник успеха в личной жизни.

Подробно ознакомиться с системой можно, прочитав книгу А. М. Дерябина «Продлите молодость свою». К сожалению, она не поступала в открытую продажу, но ее можно приобрести через фирму «ВИВАТОН» в Москве и ее отделения в других городах — Калининграде, Новосибирске, Саратове, Иркутске, Киеве, Магадане, Ленинграде, Юрмале, Севастополе, Алма-Ате и Душанбе — всего в 31 городе. Можно просто поинтересоваться фирмой «ВИВАТОН» в справочном бюро вашего города.

Если знакомство с книгой утвердит вас в намерении быть молодым и здоровым, у вас есть шанс пройти основной курс восстановления с помощью препарата «ВИВАТОН».

Справка: ВИВАТОН (в переводе — жизненный тонус) — экстракт из лекарственных трав, содержащий более 170 ингредиентов. Обладает высокой биологической активностью, противовоспалительным, обезболивающим свойствами, не токсичен, повышает иммунозащитные силы организма, ускоряет кровоток в пораженных тканях, благотворно влияет на нервную систему, восстанавливает биохимический состав крови. Похоже, что здесь мы имеем дело с первым, по крайней мере, отечественным, ИММУНОКОРРЕКТОРОМ.

Препарат был создан для лечения людей, но долгое время испытывался для лечения лейкозов и мастопатий у сельскохозяйственных животных и показал почти стопроцентный эффект в 140 хозяйствах. И только тогда Минздрав СССР дал разрешение на применение ВИВАТОНа для лечения людей.

Дерябин готов сотрудничать со всеми, кто идет по своему пути создания нетоксичных препаратов на растительной основе. Сейчас достигнуто соглашение о сотрудничестве с китайской фирмой, выпускающей аналогичный препарат, а ВИВАТОНом, в свою очередь, заинтересовались китайские онкологи.

В заключение приведем рецепт настоя трав, содержащего все необходимые микроэлементы, витамины и другие биологически активные вещества, которые помогут вам преодолеть первый этап вхождения в систему Караваева-Дерябина и восстановить кислотно-щелочное равновесие.

ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ТРАВЫ ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ НАСТОЯ

1. Береза бородавчатая, почки
2. Бессмертник песчаный, цветки
3. Валериана лекарственная, корневище с корнями
4. Душица обыкновенная, трава
5. Дягиль лекарственный, корневище
6. Зверобой продырявленный, трава
7. Золототысячник малый, трава
8. Календула лекарственная, цветки
9. Крапива двудомная, лист
10. Кровохлебка лекарственная, корневище
11. Липа сердцевидная, цветки
12. Мать-и-мачеха обыкновенная, лист
13. Мята перечная, лист
14. Одуванчик лекарственный, корень
15. Подорожник большой, лист
16. Пустырник пятилопастный, лист
17. Ромашка аптечная, цветки
18. Сосна обыкновенная, почки
19. Сушеница топяная, трава
20. Тмин обыкновенный (или фенхель обыкновенный), плоды
21. Тысячелистник обыкновенный, трава
22. Чабрец (тимьян ползучий), трава
23. Череда трехраздельная, трава
24. Чистотел большой, трава
25. Шалфей лекарственный, трава
26. Эвкалипт шариковый и др., лист

Все эти травы допущены к применению Фармакопейным комитетом и продаются в аптеках без рецепта.

Травы надо смешать в равных весовых количествах. 14 столовых ложек смеси залить 3 литрами крутого кипятка, накрыть крышкой и дать настояться в течение 7—8 часов. Процедить через несколько слоев марли и хранить в холодильнике не более 4—5 суток. Принимать только натощак за 50—60 мин. до еды, предварительно подогрев до 25—30 градусов. При склонности к запорам в настой добавляются травы, обладающие послабляющим действием. Принимают настой от 1 до 3 стаканов в день, по потребности, которая определяется комфортным состоянием желудка. При дискомфорте доза отвара разбавляется кипяченой водой.



НЕ ПОДЧИНЕННЫЙ, А КОЛЛЕГА

М. Н. ГОРБУНОВА,
Новосибирск

В любой организации, где интеллектуальный потенциал превышает предельно допустимую концентрацию, шеф должен быть готов к тому, что его безжалостно «препарируют» и, разобрав на молекулы, каждую подвергнут безжалостному осмеянию, а то и хуже. Дело в том, что в творческой организации каждый равен, а то и превосходит шефа в творческом плане. Здесь все коллеги, а шефу достается роль администратора, которому «что же еще делать, если творить он уже не может».

Итак, приготовьтесь к тому, что каждый ваш поступок будут комментировать люди, имеющие в запасе достаточно острых слов и изысканных выражений. Смиритесь, с этим вы бессильны что-либо поделать. Единственное, что вам остается, да к тому же еще может принести пользу — это...

НАЧНИТЕ С СЕБЯ

Здесь хороши любые методики, которые позволят вернуть вашему растрепанному организму душевное равновесие. А когда оно достигнуто, не уставайте себе повторять:

* я имею дело с интеллектуалами;

* интеллектуалы имеют дело с идеями;

* из идей они стараются выбрать лучшие, поэтому непрерывно обсуждают их с коллегами и друзьями;

* обсуждение, как правило, завершается принятием самостоятельного решения, которое совсем не обязательно основывается на результатах предварительных обсуждений. То есть вы и остальные коллеги как бы ни при чем. Обидно, но неизбежно;

* вам придется принять за аксиому, что вы руководите умными и капризными людьми, то есть «управляете неуправляемыми».

А теперь ответьте на вопрос — есть ли у вас к этому призвание? Если нет, то лучше сразу отказаться от этой затеи.

Подавляющее большинство интеллектуалов состоит «на службе». Они работают не только в университетах, институтах и издательствах, но и на промышленных предприятиях, во всевозможных исследовательских отделах, отделах планирования, прогнозирования и т. п., а теперь еще и в ставших неожиданно многочисленными банках, брокерских конторах, на биржах...

Огромным опытом работы с интеллектуалами обладал бывший главный редактор корпорации «Тайм» Хедли Донован*. С кем только ему не приходилось иметь дело! Он уверял, что сегодня лишь Дж. Сэлинджер или Александр Солженицын могут обойтись без штатного места. А во всех остальных случаях «у интеллектуалов есть босс, а у босса — интеллектуалы». И с этим надо мириться, потому что прогрессу вообще и успеху творческой организации в частности как воздух нужны «независимые творческие личности, которых в то же время приходится держать в рамках определенной дисциплины». Познакомимся с принципами и закономерностями, кото-

---
* Америка 417. 91.

рые удалось вывести Хедли Доновану.

ТВОРЧЕСТВО И ДИСЦИПЛИНА

Все, что от вас требуется, — это создать или постараться поддержать и улучшить атмосферу, наиболее благоприятную для творчества. Сами интеллектуалы далеко не всегда оценят ваши старания. Скорее, они предпочтут искать изъяны в ваших действиях, словах, манерах, взглядах — обычно работники умственного труда реагируют на необходимость подчиняться именно так.

Вам как руководителю придется проявить максимум такта. Но ни в коем случае не воображайте, что это вы создаете таланты. Если в течение недели вы несколько раз подойдете к витающему в облаках или болтающему интеллектуалу и, как вам кажется, ненавязчиво напомните ему о сроках сдачи статьи, отчета, научной темы — да мало ли чего еще, и при этом намекнете, что за последнее время его творческие успехи не слишком-то заметны, вы этим нанесете тяжкое оскорбление и вызовете единственное желание — немедленно найти другое место, где его таланты пригодятся, а на неорганизованность будут смотреть сквозь пальцы. Причем деньги не будут при этом играть главной роли. Но если вы проявите лояльность и будете придерживаться правила — «всегда стоять за подчиненных» — то создадите себе репутацию порядочного человека. Эта скептичная публика никогда не создает себе кумиров. Для нее гораздо важнее, чтобы вас было за что уважать.

Если же вам приходится принимать непопулярное решение, то очень важно, как именно оно принималось, все ли сумели высказаться и осталась ли у ваших подчиненных уверенность, что их «объективно» выслушают и в следующий раз.

Прямые приказы плохо воспринимаются в среде интеллектуалов, но все же иногда наступает момент, когда приходится забыть о демократии. Тогда вам понадобится весь ваш авторитет, чтобы вам поверили, что в этой ситуации — это единственно справедливое решение.

БУДЬТЕ МУДРЫМ И СПРАВЕДЛИВЫМ

Ваш необычный контингент потому и необычен, что каждый творческий человек обязан своей неповторимостью присутствию в нем детского восприятия. Это серьезная компенсация за неуживчивость, капризность, обидчивость и подозрительность. Кстати, как и дети, ваши подчиненные не могут долго таить обиды и совершенно не выносят отчужденности. Поэтому никаких серьезных обструкций, это приведет лишь к тому, что ситуация будет обсуждаться до бесконечности, обрастая немыслимыми подробностями и предположениями.

Почаще напоминайте себе, что оценка творческого труда всегда субъективна. Поэтому для вас главное — слыть настолько справедливым, чтобы никто не мог усомниться в объективности самой процедуры принятия решений. Для этого большинство сотрудников должно быть уверено, что «критерии оценки качества, даже если их невозможно определить или с ними трудно согласиться, применяются ко всем одинаково», — считает Х. Донован. Как ни парадоксально, для такого коллектива «босс-зверь» гораздо лучше «душки-шефа». И уж совсем не подходит «свой парень», который отлично понимает вас за чаем, но легко «закладывает» начальству. Или устраивает публичный разгон с применением запретных приемов: «Я понимаю, что у тебя семейные неурядицы, но что я скажу заказчику» и т. п. Ну, а если вы молча вычеркнете фамилию сотрудника из списка на премию, не утруждая себя объяснениями, то вы про-

сто никудышный менеджер. В таких делах должна быть полная гласность. Чтобы интеллектуалы работали на общие задачи, они должны быть уверены в том, что шеф всегда прикроет и выручит.

НЕ СТАНОВИТЕСЬ КАМНЕМ ПРЕТКНОВЕНИЯ

В среде людей творческого труда такая ситуация встречается сплошь и рядом. Х. Донован вспоминает, как ему поручили сделать критический разбор порядка прохождения рукописей в еженедельнике «Лайф». Он обнаружил, что главный редактор не позволяет принимать решения никому из своих заместителей и заведующих отделами. «В редакции, где работает около 200 высокопрофессиональных творческих работников, — пишет Донован, — такой стиль руководства обходится слишком дорого. Многое начинает делаться только ради того, что «шефу это может понравиться». В данном случае нужно еще пару людей с такими же, как у главного, полномочиями, чтобы материалы проходили вовремя.

Сам Хедли нередко переводил ненадолго редакторов из одного журнала в другой, поручая им свои обязанности. Цена такой ротации — новые идеи, которые лучше приходят в голову на новом месте. Донован не боялся признаться в том, что всегда внимательно прислушивался к тому, что говорят в кулуарах.

НЕ МЕШАЙТЕ ТВОРИТЬ

«Поток идей — важный фактор обновления и здоровья фирмы, — напоминает Донован. — Но вы должны быть готовы к тому, что многие идеи ваших интеллектуалов направлены на улучшение вашей работы, а новые предложения сопряжены с жалобами на плохое состояние дел». Вас не должно это раздражать, более того — вы должны поощрять все высказанные идеи и даже желание давать вам советы. Если эти идеи кажутся вам не заслуживающими внимания, найдите время выслушать и, что еще важнее, сообщить о вашем мнении подчиненному. Ведь он ждет. Вы нуждаетесь в идеях подчиненных даже больше, чем они — в вашем признании.

Кстати, люди, подающие наиболее интересные идеи, менее всего организованны и живут в коллективе по своим правилам, а точнее, без правил. В общем-то без таких можно обойтись. Но время от времени они могут выдать нечто красивое. Кто для вас важнее: исполнительный, стабильный работник или тот, кому единичный, но запоминающийся успех дороже? Опытные менеджеры считают, что необходимы и тот и другой, так как они дополняют друг друга.

Еще одно золотое правило — интеллектуалам надо хорошо платить, и размер их жалованья не должен зависеть от принятых стандартов.

Само собой, интеллектуалы обожают, чтобы их хвалили. Что же касается критики, то здесь нужна осторожность. Эти люди наделены повышенной чувствительностью и, критикуя интеллектуала, непременно надо соблюдать определенный этикет. Например, сказать: «Вы способны и на большее. Кстати, часть работы выполнена отлично, что лишний раз доказывает это. Я бы хотел, чтобы все остальное было на том же уровне». При этом сотрудники должны быть уверены, что работа их коллег оценивается точно так же. Воспринять критику проще, если и сам шеф может сделать твою работу не хуже, будь у него свободное время. Критикуя, ни в коем случае не позволяйте себе пренебрежительной интонации или жеста.

Интеллектуалы любят жаловаться на судьбу, поэтому им надо время от времени напоминать, что они сознательно

выбрали профессию, подчеркнув, что, по вашим наблюдениям, этот выбор оказался удивительно точным.

Если тучи начинают сгущаться, надо принимать меры. Иногда это может случиться из-за затянувшегося решения чьих-то личных проблем, например прибавки к жалованью. И хотя считается, что такие проблемы могут преувеличиваться, — отнеситесь к ним всерьез. Многие ситуации, если не дать им выхода, могут привести к взрыву.

А главное — бойтесь застоя, привлекайте совсем молодых людей к работе в вашей организации. Опыт — дело наживное, и вы должны дать это понять новичку. Он, в свою очередь, должен понимать, что берут его за свежесть взгляда, оригинальность мысли, а вовсе не за то, что он уже знает, «как надо». И не спешите его учить, пусть сначала сам покажет, на что способен. Если Бог одарил вас при этом выдержкой и христианским терпением, у вас появится возможность гордиться людьми, с которыми вам посчастливилось работать.

Часть советов о том, как руководить интеллектуалами, мы позаимствовали у современных психологов, кое-что подсказывает собственный опыт, а Хедли Донован помог сконцентрировать этот опыт в некое подобие правил, вроде правил хорошего тона.

«Почти три десятилетия, — пишет он, — мне платили хорошие деньги за попытки управлять интеллектуалами. Но время от времени мне выпадала награда дороже денег: взгляд, исполненный доверия, уважения и, возможно, даже признательности со стороны необычайно одаренных людей».

Конечно, межличностные отношения — далеко не все, что нужно для того, чтобы творческий коллектив работал плодотворно. Нужно еще и Дело. Но об этом в следующий раз.

КАК ЗАЩИТИТЬ СВОЕ ДЕЛО ОТ НЕЧЕСТНЫХ КОНКУРЕНТОВ И ВЫМОГАТЕЛЕЙ

А. А. КРЫЛОВ,
Москва

Видимо, пока следует полагаться на собственные силы.

Первое требование — все ваши действия должны быть строго в рамках закона. Любое нарушение закона может быть использовано против вас же.

Второе — попробуйте оценить с точки зрения возможного покушения на вашу собственность средства производства, землю, предметы труда, денежные средства и другое имущество. Защиту имущества можно осуществлять либо при помощи правоохранительных органов, либо иным путем, не ущемляя интересы других объектов.

Вот основные превентивные меры:

— границы земельного участка должны быть четко обозначены. Это вытекает из российской традиции: не посягать на то, что за забором;

— здания и сооружения должны отвечать требованиям пожарной безопасности;

— все имущество следует застраховать. Хоть это и повышает накладные расходы, но гарантирует от полного банкротства;

— необходима охрана имущества на основе договора с вневедомственной охраной или с новыми коммерческими структурами этого профиля;

— важно по возможности больше использовать безналичные расчеты, вплоть до выплаты заработной платы сотрудникам через банки;

— полезно заключить договор с инкассаторской службой.

Реклама может также стать уязвимым местом с точки зрения защищенности вашего предприятия. Хорошо известно, что реклама способна не только привлекать потенциальных клиентов, но и выполнять роль своеобразного наводчика для вымогателей или стать источником информации для конкурентов. Поэтому реклама не должна содержать больше, чем требуется для получения общего представления о товаре и его отличительных особенностях. Конечно же, реклама не должна вводить в заблуждение, хотя порой бывает трудно найти разумные границы славословия в адрес товара. Безопаснее и эффективнее пользоваться узконаправленной, так называемой избирательной рекламой. Суть в том, что рекламная информация направляется строго определенному кругу лиц — исключительно потенциальным потребителям. Если же вы производите товар, рассчитанный на массового потребителя, то реклама должна содержать лишь информацию о товаре и местах его продажи. Территориальное расположение подразделений фирмы желательно не афишировать.

Наконец, необходимо постоянно следить за рекламой конкурентов, чтобы не допустить дискредитацию вашей фирмы и ваших товаров. Если нечто подобное произойдет, можно в судебном порядке требовать возмещения материального и морального ущерба. В данном случае действует статья 7 Основ гражданского законодательства.

Снабжение и сбыт безопаснее осуществлять через государственные структуры или под «крышей» государственных предприятий. Подобные формы сбыта

не очень эффективны, но в наше неспокойное время привлекательны повышенной защищенностью от потенциальных вымогателей.

Важное условие успеха — гарантированное снабжение. Сегодня мало кто может дать стопроцентные гарантии, но все же наиболее надежны долгосрочные двусторонние соглашения, биржи. Крайне опасно прибегать к услугам сомнительных или непроверенных лиц и фирм.

Позаботьтесь о безопасности ваших работников и компаньонов на работе и дома. Если позволяют средства, хорошо бы организовать специальную группу охраны, желательно из работающих или бывших сотрудников правоохранительных органов. Можно заключить договор с новыми, так называемыми альтернативными правоохранительными организациями. Это дорого, но эффективно. Наконец, полезны взаимовыгодные отношения с местным отделением милиции. Любой рай- или горотдел милиции — это обычная государственная организация, так же, как и все, вечно во всем нуждающаяся и не знающая, как решить свои многочисленные проблемы. Базу для взаимовыгодных отношений найти несложно.

Если у вас есть основания опасаться за свою личную безопасность, будьте внимательны к неожиданно появляющимся рядом с вами людям, опасайтесь останавливающихся поблизости от вас машин и т. д. Ну а если попали в поле зрения вымогателей, необходимо прежде всего выяснить: кто вас беспокоит? Группа или одиночка? Следует помнить, что лишь каждое пятое вымогательство осуществляется организованной группой. Одиночка менее страшен. Здесь может помочь милиция, можно обойтись и самостоятельно. Другое дело, когда вас беспокоит группа. С группой самостоятельно справиться практически невозможно, а правоохранительные органы с вымогательством связываются неохотно (трудно, хлопотно). Если от вымогателей уйти не получается, дело надо иметь только с «тузами», а не с «шестерками». И ни в коем случае нельзя подпускать вымогателей к коммерческой и финансовой информации.

Меры по защите коммерческой информации связаны с понятием коммерческой тайны, широко используемым в странах с развитой рыночной экономикой. Это понятие придает правовой статус таким нематериальным объектам собственности, как пионерное решение, оригинальная идея дизайнера, инженера, менеджера и т. п. В нашем хозяйственном законодательстве такого понятия нет. Оригинальные модели организации и управления хозяйством не подпадают ни под понятие «изобретение», ни «авторское право». Ближе к делу содержание статьи 151 «Охрана секретов производства» Основ гражданского законодательства. Здесь фигурирует право на защиту технической, организационной и коммерческой информации, составляющей секреты производства (ноу-хау). В качестве условий реализации данного права названы три обстоятельства:

— информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность для третьих лиц;

— к информации нет свободного доступа на законном основании;

— обладатель информации принимает надежные меры к охране ее конфиденциальности.

Если условия соблюдены, то лицо, завладевшее коммерческой тайной, обязано возместить убытки. Если информация получена не в обход указанных условий, то есть самостоятельно и добросовестно, ее можно использовать без каких бы то ни было ограничений.

Таким образом, наш предпринима-

тель может обладать коммерческой тайной (это производственные и технологические особенности, ноу-хау, индивидуальные детали коммерческой деятельности, деловые связи, данные финансовых и бухгалтерских документов и т. п.). Но квалифицируется это как секреты производства.

При учреждении своего предприятия следует заложить в регистрационные документы положение о том, что в деятельности вашей организации используются уникальные (особые) идеи и информация, которые вы намерены охранять. Характер и границы этой информации должны быть четко определены. Отношения с компаньонами, посвященными в коммерческие секреты производства, должны быть строго конфиденциальными и закреплены договорами с соответствующими обязательствами о неразглашении секретов.

Зачастую организации и фирмы слабо представляют себе истинную ценность информации, которой владеют, и уж тем более не имеют методики ее оценки. Между тем информация может оцениваться по стоимости ее создания или по конкурентоспособности. Для коммерческих структур, естественно, предпочтительнее последнее.

Суммарные убытки от утечки или кражи коммерческой информации включают: затраты на сбор, обработку и фиксацию информации; стоимость ее восстановления; неполученные доходы и услуги; компенсации за причинение вреда репутации фирмы; наконец, потери, связанные с возможными шантажом, вымогательством и судебными издержками.

НА МОЙ ВЗГЛЯД...

... ошибаются президенты, откладывая проблемы семьи на потом, растрачивая ресурсы и силы народа на политическую трескотню. Им бы сложить свои усилия и силы всего народа во всех регионах страны и определить, да Законом утвердить государственный подарок молодой семье — швейную, стиральную машинки и холодильник, а также льготную ссуду для желающих построить себе дом усадебного типа, да обеспеченную стройматериалами и помощью специалистов... А льготную в том понимании, что если дом станет украшением поселка, улицы, то до половины ссуды будет списано решением Совета...

И пусть молодые начинают закладывать свои родовые гнезда, если уж старшим поколениям не позволила этого судьба. И пусть упрямцы «переболеют» большими городами, как дети болеют корью, но основная масса — убежден в этом — с удовольствием будет перебираться на жительство поближе к природе, построив своими силами и с помощью общества дом, вырастив при нем сад и воспитывая своих детей и внуков с красивой душой и добрым сердцем...

Вот ведь чем следует заниматься нашим президентам! И не потом, а немедленно, не забывая совет Талейрана, что даже войну и то можно отложить на потом... И общими усилиями создавать на нашей земле мир и счастливую жизнь для человека.

И занявшись этой проблемой сейчас, немедленно, забыв на время про все свои политические разногласия... они с удивлением обнаружат через пару же месяцев, что политическая трескотня вообще не стоит затрат ни сил, ни времени, настолько это мелкое и несерьезное занятие...

Ю. В. ПЕТРОВ, г. Каратау

ФРАНЧАЙЗНАЯ СИСТЕМА В США

Франчайза (от англ. franchise — быть свободным) — метод ведения бизнеса, который позволяет получать для эксплуатации готовое предприятие от другой фирмы или же право пользования торговой маркой известной фирмы.

Франчайзная система играет большую роль в кооперации между крупными и мелкими фирмами.

В соответствии с франчайзным соглашением франчайзер (крупная родительская компания) обязуется предоставлять франчайзи (мелкому предприятию или бизнесмену) помощь в подготовке персонала, организационных вопросах, рекламе, снабжении и т. п. За эти услуги франчайзи вносит одноразовую плату при организации бизнеса и производит периодические платежи, а также обязуется инвестировать в эту компанию часть своего капитала и предоставлять услуги в области маркетинга и менеджмента.

Соглашение между франчайзи и франчайзером включает в себя права и обязанности сторон в долгосрочном масштабе. Оно должно обеспечить производителю продукта возможность контролировать качество в целях сохранения его исключительных прав на торговую марку. Как только торговая марка начинает употребляться при реализации продуктов в других штатах, она регистрируется производителем в Бюро патентов и торговых марок США, чтобы предотвратить незаконное ее употребление в масштабах всего государства.

В то же время соглашение не должно обязывать ни одну из сторон отвечать за действия, долги или налоги другой.

Согласно требованиям Федеральной комиссии по торговле, все фирмы, реализующие свою продукцию через франчайзную систему, обязаны разработать подробное описание своей деятельности. Этот документ включает 20 пунктов, содержащих информацию о фирме, производящей продукт, ее предшественниках, историю исков, разрывов отношений, банкротств, а также сведения касательно прошлой и предполагаемой будущей прибыли, обьеме продаж, доходах и т. д.

Перед выбором покупки потенциальному франчайзи следует обратить внимание на моменты, которые существенно влияют на ход бизнеса:

* Имеет ли франчайзер отдел разработки новых продуктов?

* Стремится ли он к нововведениям?

* Когда в последний раз был разработан новый продукт и насколько успешно идет его реализация?

* Как скоро вам придется продавать новые товары и будет ли возможность выбора при их получении?

При заключении договора необходимо оговорить и такие вопросы: что произойдет в случае продажи бизнеса, можно ли завещать его своим родственникам, изменять местоположение, существуют ли пределы для расширения бизнеса.

Франчайзная система имеет свои преимущества и недостатки.

С точки зрения франчайзера преимущества (в сравнении с созданием независимого бизнеса) состоят в следующем: плата за покупку франчайзы обеспечивает необходимый капитал, а дальнейший рост финансируется без внешних займов. К тому же данная система позволяет с минимальным риском проверить какое-либо начинание на практике.

Недостатки — в том, что франчайзер вынужден делиться прибылью с каждым участником системы, что снижает ее уровень по сравнению с компаниями, полностью владеющими своими подразделениями. При этом затраты на контроль по мере расширения операций постоянно растут, а его эффективность остается довольно низкой.

Проведем подобный анализ и **с точки зрения франчайзи.**

К неоспоримому преимуществу относится то, что для создания бизнеса требуется меньше капитала. Название компании или продукта, широко известного покупателям и заслужившего их положительное отношение, позволяет без дополнительных затрат использовать уже созданный ранее «имидж» товара. Кроме того, родительская фирма обязуется и в дальнейшем покрывать часть стоимости рекламы.

Франчайзер обеспечивает текущую помощь в управлении, исследованиях и разработках, подборе кадров и планировании рынка, а зачастую и предоставляет необходимые материалы и оборудование.

Посмотрим, например, какие услуги предоставляет фирма «Макдоналд» малой фирме, заключившей с ней франчайзный контракт.

1. Выбор местоположения ресторана с помощью научно обоснованных методов.

2. Контроль за строительством здания ресторана строительным отделом фирмы «Макдоналд» и за ее счет.

3. 2О-дневный курс в «Университете Хамбургер» фирмы «Макдоналд» под Чикаго. Этот курс дает знания по основным вопросам бизнеса (менеджмент, производство, эккаунтинг (функциональная сфера бизнеса, связанная со сбором, обработкой, классификацией и оформлением финансовой информации). Кроме того, периодически проводятся региональные семинары, организуются выставки, выпускаются учебные материалы и инструкции (тоже за счет «Макдоналд»).

4. Содействие в поисках поставщиков и получении сырья по льготным ценам (см.: Как стать бизнесменом. Минск, 199О. С. 23—24).

Однако плата за эти преимущества — не только ежемесячные отчисления с продаж, но и зависимость от франчайзера, которая, без сомнения, сковывает предпринимательскую деятельность и не дает возможности эффективно влиять на его решения.

Тем не менее франчайзная система успешно развивается как в США, так и в других странах. В США в конце 199О г. франчайзными соглашениями были охвачены 533 тыс. малых фирм (по сравнению с 1989 г. — рост на 35 тыс.). Их оборот составил 716 млрд дол.

Через франчайзную систему осуществляется свыше 3О% розничной торговли, общий обьем которой — 1813 млрд дол. Большая часть этой суммы приходится на продажу автомобилей и товаров к ним (более 37О млрд дол.) и автозаправочные станции (115 млрд дол.).

После США по количеству подразделений франчайзных компаний (все данные за 1989 г.) следуют Канада — там их 9544, Япония — 8975, Западная Европа — 5 тыс., Великобритания и Австралия — по 3 тыс.

По материалам «Franchising in the Economy» за 1988—199О г.
подготовил Е. БЕКЕТОВ

ПОЛЗУЧАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ ИЛИ РАБОЧАЯ АКЦИОНЕРНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ?

Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР предусматривает только четыре способа выкупа предприятия — конкурс, аукцион, создание открытого акционерного общества, аренда с выкупом. При этом предполагается, что продажа предприятия будет проходить гласно и все покупатели — трудовой коллектив, другие физические и юридические лица — будут в равных условиях.

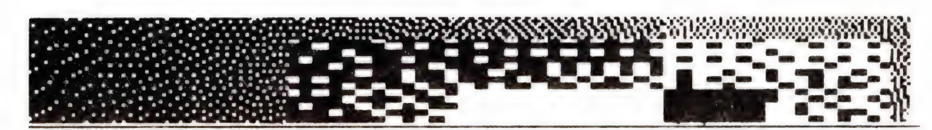
Однако администрация государственных предприятий не без основания опасается гласной и конкурсной приватизации. Во-первых, велик шанс лишиться руководящего кресла, во-вторых, цена выкупа может многократно вырасти, в-третьих, трудовой коллектив имеет вполне обоснованные опасения быть купленным теневой экономикой. Поэтому на некоторых предприятиях администрация с согласия трудового коллектива пытается реализовать пятый, не предусмотренный законом способ. Процедура выглядит примерно так. Члены трудового коллектива за счет личных сбережений образуют товарищество с ограниченной ответственностью. В уставе фиксируется право членов этого товарищества на часть прибыли государственного предприятия, на котором они непосредственно заняты. Такое право обеспечивается статьей 25 Закона СССР о собственности в СССР (эта статья признана действующей на территории РСФСР Постановлением Верховного Совета РСФСР) и статьей 4 Закона РСФСР о собственности в РСФСР. Для соблюдения законности устав товарищества необходимо согласовать с Комитетом по управлению имуществом (как правило, это не делается). Поскольку государственное предприятие имеет право заниматься коммерческой деятельностью и продавать свои основные средства другим юридическим лицам, товарищество начинает по частям, постепенно, эти средства выкупать за счет прибыли, поступающей с расчетного счета государственного предприятия.

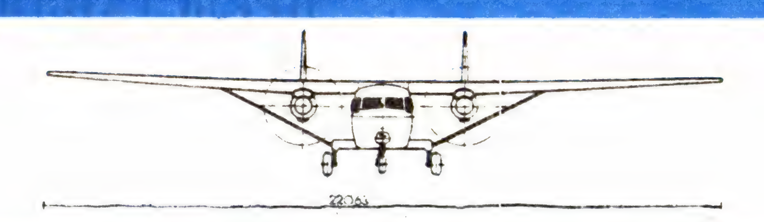
Это гораздо дешевле, чем покупать предприятие как единый имущественный комплекс с учетом его доходности, да еще по конкурсу или с аукциона.

Пятая форма выкупа в капиталистических странах называется рабочей акционерной собственностью и осуществляется с разрешения собственника имущества (капиталиста). У нас выкупают в обход собственника государственного имущества — комитетов по управлению имуществом, которым делегировано право распоряжения ею.

К описанному способу приватизации можно относиться по-разному, но его нужно отрегулировать в правовом смысле. В противном случае будет существенно ущемлено право работников нематериальной сферы на часть государственной собственности, которую предполагается им передать в процессе приватизации.

Г. Г. СЕРЕБРЕННИКОВ,
Тамбов





Успехи нашего предприятия, его доброе имя связаны в первую очередь с тем, что в объединении работают великолепные специалисты: управленцы, инженеры, рабочие. В целом ряде направлений развития авиационной промышленности коллектив НАПО выступил первооткрывателем. У самолетостроителей — собственная гордость, на предприятиях нашей отрасли созданы мощные самолетостроительные структуры. Многие пока не могут преодолеть огромную инерционную силу и вступить на путь реальной, не бумажной конверсии. Нам это удалось. В результате объединение обрело новое лицо, не растеряв присущих ему ранее преимуществ.



Я вижу прекрасное будущее НАПО, которое станет концерном, объединяющим самолетостроительные предприятия, заводы, выпускающие гражданскую продукцию и товары народного потребления, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции, крупное торговое предприятие с филиалами в Новосибирске и Усть-Илиме, кирпичный завод, леспромхоз...

У всех желающих сотрудничать с НАПО широкий и, уверен, эффективный выбор.

Н. И. БОБРИЦКИЙ,
генеральный директор НАПО

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

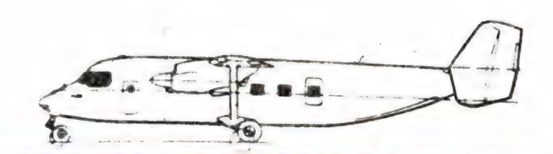
НОВОСИБИРСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ИМЕНИ ЧКАЛОВА

Новосибирский авиационный завод был создан в 1936 г. В 1937 г. он выпустил первые 12 истребителей И-16. В годы Великой Отечественной войны завод произвел более 15 тыс. истребителей. Каждый третий истребитель в Советской Армии был чкаловским. Эта самоотдача стала характерной для коллектива НАПО, привыкшего решать важнейшие для страны задачи.

С 1988 г. чкаловцы пошли по пути диверсификации производства, видя в этом единственный выход в сложившейся экономической ситуации. В новые «гражданские» отрасли производства должны набираться новые люди. Так решили на заводе, надеясь избежать психологического барьера, который возникал у авиастроителей, вынужденных браться за другую продукцию. Отсутствие подобных комплексов у людей «с улицы» при восприятии замечательных трудовых традиций завода дает хорошие результаты.

Сейчас на НАПО соседствуют несколько производственных идеологий, крупных технологических подходов. Внутри объединения есть акционерные коллективы — завод «Авиалит», инженерно-испытательный центр и т. д.

Огромная авиастроительная империя имеет 270 жилых домов, 20 детских комбинатов, 6 общежитий, Дворец культуры, детский дом культуры, стадион, поликлинику, оздоровительный центр за городом, дома отдыха и т. д. Стараясь обеспечить коллективу условия для достойной жизни, чкаловцы ищут пути поддержания социальной сферы.



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

НОВОСИБИРСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ИМЕНИ ЧКАЛОВА

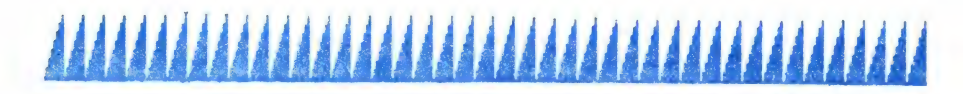
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАПО

Самолетостроение. В мире объединение известно как производитель истребителя СУ-24. Сейчас здесь активно идет освоение перспективной модели пассажирских самолетов АН-38 для малодоступных районов. Этот универсальный самолет имеет 26 пассажирских мест и может быть переоборудован в грузовой. В салоне предусмотрена трансформация сидений, есть кран-балка для загрузки и выгрузки. Самолет можно использовать как пассажирский, грузовой, санитарный, патрульный, а также как разведчик — рыбный, ледовый, аэросъемочный и геофизический. Перспективен он и как самолет для бизнесменов (со специально оборудованным салоном). Дальность полета — до 2 тыс. км в зависимости от модификации.

По своим характеристикам, в том числе экологическим параметрам, АН-38 отвечает международным стандартам. В ассоциацию его производителей РосАН вошли НАПО, авиационный научно-технический комплекс Антонова (Киев), Рыбинское конструкторское бюро двигателей, Тюменский моторостроительный завод и др. В 1993 г. будут выпущены первые самолеты. К моменту выпуска ассоциация РосАН станет открытым акционерным обществом.

НАПО готово принять у себя всех заинтересованных в выпуске этого самолета или в качестве учредителей ассоциации, или в качестве потенциальных заказчиков. Объединение готово заключить договор, а если его заинтересуют ваши предложения, то, получив авансирование под будущую продукцию, оно выдаст ее точно в срок.

Гражданская продукция. НАПО освоило выпуск стиральных машин «Кедр» для бытовых комбинатов; автоматов для расфасовки и упаковки круп; обеспыливания хромовых кож. Участвует в кооперации по выпуску силосоуборочного комбайна. Большие надежды связываются с выпуском молокопроводов и доильных автоматов; создается ассоциация по их производству. О своем членстве в ней заявили 16 предприятий. Еще можно успеть стать учредителем этой ассоциации, которая сразу же ста-



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

НОВОСИБИРСКОЕ АВИАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ИМЕНИ ЧКАЛОВА

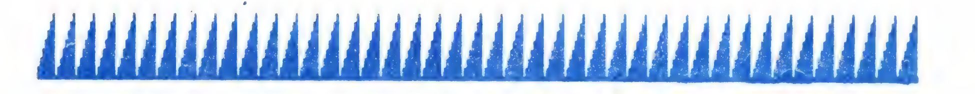
нет акционерной. Эта программа, как и программа выпуска АН-38, вошла в состав правительственных программ России. НАПО рассчитывает на то, что интерес, который вызвало это направление работы в Алтайском и Красноярском крае, Казахстане, других республиках и регионах, станет залогом прибыльности ассоциации.

Товары народного потребления. Объединение выпускает широкий спектр изделий этой группы, утроив их объем за последние годы. Это стиральная машина «Белоснежка». Катково-гусеничные автомобили, эффективные в районах Крайнего Севера, в тундре. Скорость по воде — около 15 км/час, по снежному насту — до 90 км/час. В 1992 г. будет выпущена их промышленная партия.

Руководители объединения надеются, что все заинтересовавшиеся этой информацией войдут с ними в контакт.

Адрес: 630051 Новосибирск, ул. Ползунова, 15
Телефон: (8-383-2) 79-85-01,
(8-383-2) 77-00-41
Телекс: 133211 NAPO SU
Телефакс: (8-383-2) 77-37-03

У НАПО — славное прошлое,
но весь его опыт позволяет надеяться,
что и не менее славное будущее.



Yesterday the Novosibirsk Aviation Production Association (NAPO) was represented by the world-known fighters SU-24. But today, the conversion has introduced many changes to the image of this giant company. The active development is under way of the prospective model of AN-38 civil aircraft. Joint-stock company RosAN has been established for its manufacturing.

The output of civil production is constantly enlarged. Its future is also related to establishment of a joint-stock company in which you can successfully participate.

NAPO is the highest professionalism, high quality of all operations and the sound ambitions. If you are going to have a decent partner in Russia and make efficient investments, please, contact NAPO. Our address is:

15, Polzunov str.
630051 Novosibirsk
Russia
Phone: (8-383-2) 79-85-01, 77-00-41
Telex: 133211 NAPO SU
Fax: (8-383-2) 77-37-03

Novosibirsker Flugzeug-Produktionsvereinigung (NAPO) — das sind weltbekannte Jagdflieger SU-24. Die Konversion hat diese Riesenfirma wesentlich geändert. Es wird z. Z. ein zukunftsorientiertes Modell vom Personenflugzeug AN-38 in Betrieb genommen. Zu diesem Zweck wurde die Aktiengesellschaft RossAN gegründet.

Der Anteil der NAPO — Zivilproduktion nimmt zu. Auch in diesem Bereich ist die Aktiengesellschaft RossAN tätig — und Sie könnten daran beteiligt werden.

NAPO heisst Professionalismus, hochqualifizierte Arbeit und gesunder Ehrgeiz. Wünschen Sie sich, einen soliden Kooperationspartner in Russland zu finden und Ihr Geld effektiv zu investieren, so nehmen Sie mit NAPO Kontakt auf:

630051 Novosibirsk, Polsunovstrasse, 15
Russland
Tel.: (8-383-2) 79-85-01, 77-00-41
Telex: 133211 NAPO SU
Fax: (8-383-2) 77-37-03







ЦЕЛУЙТЕ ЖЕНЩИНАМ РУКИ

Мира БОРИНА,
Новосибирск

Жванецкий абсолютно не прав. Наша женщина вовсе не потому самая-самая, что в отличие от англичанки, американки и француженки любую очередь «держит». Да и Некрасов не самое главное ей приписывал — подумаешь, «коня на скаку остановит, в горящую избу войдет». Ну, а уж политики, хоть и демократы, те вообще склонны заблуждаться: нам вовсе не нужны «равные с мужчинами возможности», правда, и против ничего не имеем.

Отличие наших женщин от «тех» в том, что в любой самой безнадежной очереди, на заседании Верховного Совета, на пожаре она не перестает мечтать.

И знаете, о чем мечтает?

Вот тянет за собой унылые, бог знает чем набитые сумки, и вдруг посреди серых, как лапша по талонам, мыслей одна — смелая и отчаянная: «Вот стукну ногой в дверь (руки заняты), он откроет, возьмет эти сумки, отнесет на кухню и сразу назад. И берет он твои бедные ладошки, располосованные острыми ручками тех проклятых сумок, в свои красивые, большие мужественные руки и медленно, вкладывая в жест большое чувство, к губам подносит... АХ!»

Или: стираешь, стираешь (машина сломалась). В квартире тихо, все спят, и мечтаешь, мечтаешь... Вот бы опять, как тогда, когда все только начиналось. Слепящая галька южного Крыма, тепловатая вода в термосе и полный значения, непонятный для окружающих, но такой пронзительный диалог. И его губы на твоей ладони.

И вдруг крутой кипяток, как шипящая гадюка, набрасывается и жалит руки. Они некрасиво краснеют и вспухают. Обиду, нанесенную коммунальной службой, может погасить только он. С выражением лица, которое непременно должно вызвать нежное сочувствие, бежишь к нему. Но он уже спит, не выключив телевизор и не убрав тарелку со стола. Его родное лицо побледнело, красивая рука безвольно откинулась с дивана. Господи, как же он устает.

Милый и единственный, прости, что я увязла в суете и часто забываю даже спросить, как твои дела. Это непростительный эгоизм... Завтра встану в полшестого. Быстренько достираю, помою посуду. Если вода еще будет, приму ванну... Разбужу нежно, вкусный завтрак... Сварю опять лапшу, но зато подам на салфеточке. «Как не хочется уходить», — скажет он, не отпуская от губ мою руку.

... Опять все сама испортила. Ну как же я не слышала будильника? Он убежал на работу, едва отпив глоток еще не вскипевшего чаю, голодный и раздраженный. Безнадежно опаздывая в детский сад и на планерку, давясь слезами, втискиваешься в автобус.

Автобус тронулся, и, незаметно перевалив часть тяжести ребенка на плечо сидящего пассажира, смотришь на фантастический морозный узор и мечтаешь в красивых образах зарубежного кино: ты утомленная и беззащитная, но все еще привлекательная (а что буду делать, когда косметика, купленная до либерализации, кончится?). А он — такой надежный, мужественный и внимательный — медленно подносит к губам твою руку.

Хорошо мечтать. В мечтах не стареешь.

СЕКРЕТ ФИРМЫ

С. ЦЫПИН,
Харьков

Задумавшись, Палий сошел на край тротуара, как вдруг скрежетнули тормоза. Отпрянув, он увидел серебристо-пепельное авто, выделявшееся из потока проносящихся мимо «Жигулей», «Москвичей» и «Запорожцев». «Иностранец, — подумал Палий. — Вовсе обнаглели — наших давят».

Из авто высунулась упитанная физиономия в темных очках. Неужто это он — Витек Тяглов, когдатошний сокурсник? Прежде это был невзрачный, бесцветно одетый лопух, теперь же за рулем «Тойоты» восседала весьма импозантная особа, упакованная в натуральную фирму.

Уютное кресло нежно приняло нового седока в свои объятия. Он оказался как бы в заграничном мире: от интерьера кабины до журнала, небрежно, но выразительно брошенного на заднее сиденье. С глянцевой открытки над ветровым стеклом игриво подмигивала гейша.

— В загранке побывал, что ли? — не сдержал удивления Палий.

— Такова жизнь, — невозмутимо заметил Тяглов. — Я теперь сопрезидент инофирмы «Японо-мат». Может, слыхал?

— Как, как?

— «Японо-мат». «Японо», понятно, с их стороны, «мат» — с нашей.

— Вышел на мировой рынок? — изумился Палий. — Американцам и тем в Японию пробиться не удается. А что же вы выпускаете?

— Что выпускали, то и выпускаем — катки для укладки асфальта.

Тяжеловесные махины с огромными железными колесами? Что же можно было такое невероятное придумать, чтобы эти динозавры выползли на мировой рынок? Да еще в Японию. Невероятно!

— Секрет фирмы, — закурил «Кэмел» Тяглов. — Сами не гадали. Увидал как-то наш каток на улице один ихний турист и тут же, как в асфальт, влип: «Хоцу покупайт!» Его в музеи да в церкви тянут, а он свое: «Хоцу покупайт!» Ну, привели его на наш завод, в цех готовой продукции. Он аж затрясся: «Все покупайт! Все, все! За валюта, како хоц валюта: йены, доллары, фунты...» Мы поначалу решили — псих. Нет, оказалось — на полном серьезе. Вот и сварганили мы фирму, поставляем им катки.

— Да на черта им эти чудовища?

— Значит, нужны, — Тяглов включил транзистор. — Заключили контракт. Знаешь, на какой срок? Десять лет! До двадцать первого века! Они согласны на неограниченные поставки — мол, нигде в мире ничего подобного. Так что будем наращивать производство, строить вторую линию. Банки щедро кредитуют — ведь, считай, мы одни, кто поставляет нашу технику в Японию. Ну, ясно, в экспортном исполнении.

— Все-таки в экспортном?

— А ты думал! Красим машины в желтый цвет.

— И, конечно, электроникой набиваете — ихней, японской, — уточнил Палий.

— Да какая там электроника, — усмехнулся Тяглов. — Как клепали мы эти железяки сто лет, так и клепаем.

— Но японцы-то берут?!

— Берут. Сначала разбирают на части...

— Ну, это обычное дело, они так и с западной техникой поступают: пересоберут по-своему — и в продажу.

— Западную — в продажу, а нашу — в переплав. Уж больно в них, этих катках, железа много...

ШКАФ

Л. ФУЛЬШТИНСКИЙ,
Львов

Отделу выделили новенький книжный шкаф. Сразу же возникли проблемы.

— Лучше всего поставить его в левом углу, — предложила Журавлева.

— Правильно, — согласился с ней Еремеев. — В углу. Только не в левом, а в правом.

— Ах, вы оба правы, правы, правы, — голосом Пугачевой пропела Зинаида Петровна. — Только шкаф надо ставить не слева и не справа, а по центру. Смотрите, он прямо просится сюда.

Мнения разделились. Первая группа скандировала: «Влево! Влево! Влево!» Вторая гудела: «Вправо! Вправо! Вправо!» Ну, а центристы мягко, но твердо тянули шкаф на середину.

Левые нарисовали плакат: «Долой правых!» Правые выбросили лозунг: «Все на борьбу с левыми!» Центристы провозгласили: «Мы за плюрализм, но без синяков».

А к этому, кажется, шло, потому что правые с левыми стали вешать друг на друга политические ярлыки.

— Это вы довели страну до развала! — кричали правые. — Царя расстреляли, Бога отменили. Оставили Рассею без Бога и без царя.

— Мы?! — отбивались левые. — Это вы довели. Подмяли под себя нации, подавили свободу мысли, уселись на троне почище любого царя.

— Мы уселись?! Нет, вы полюбуйтесь на них. Они в семнадцатом спровоцировали заварушку, а мы до сих пор расхлебываем.

— Расхлебываете свое. Изучите статистику. Подсчитайте на калькуляторе. Проведите инвентаризацию за семьдесят лет. Кто занимал партверхушки в обкомах, горкомах, райкомах? Кто руководил Советами? Кто возглавлял министерства и ведомства? Наших там — по пальцам пересчитать, все ваши и ваши.

— Так ведь и нас подавляющее большинство.

— Подавляющее — это верно, а большинство ли — надо еще посчитать.

— Зато мы не смотрим за бугор, не намыливаемся в другие страны.

— Потому что вам намылиться нечем.

— Экстремисты!

— Сталинисты!

— Сионисты!

— Шовинисты!

— Тише! — грянули центристы. — Не оскорбляйте друг друга. Ведите себя прилично. Здесь же не съезд Советов.

В отделе вдруг стало как-то тихо, умиротворенно.

— Как прекрасен этот мир, — томно произнесла Журавлева.

— Ангел пролетел, — провел глазами по потолку Еремеев.

— Как славно! Как хорошо!

— Раньше лучше было.

— Раньше — это когда? До шкафа?

— Нет, еще раньше.

— При Николае II, кровавом?

— Еще раньше.

— При Чингис-хане?

— Еще.

— При матриархате?

— Ну. Представляешь, Люська, как люди жили. Одной семьей, одной дружной пещерой. И ничего им не нужно было.

— Кое-что было нужно. Огонь сберечь, пропитание добыть, шкуру выделать.

— Да, но не было очередей, талонов, плюрализма этого самого, была единая цель — выстоять, оставить потомкам, то есть нам, добрую о себе память.

— Витя, не идеализируй. Им ведь, нашим пра-прародителям, ой как несладко жилось.

— Конечно, но ведь их проблемы были естественными, они боролись с трудностями природными, а не придуманными человеком, жили в обстановке всеобщего равенства: на всех одна радость, на всех одна беда, всем одинаковые пещерные условия.

— В пещеру тянешь?

— К свету! К братству!

— Братцы! А чего в самом деле нам спорить? С чего это мы завелись?

— Так шкаф же хотели ставить.

— Шкаф? Какой шкаф?

— Так стоял же только что тут. Новенький. Книжный. Выделенный по разнарядке.

— Стоял. А теперь, как видите, не стоит.

— Сквозь землю провалился.

— Корова языком слизала.

— А может, увели? Соседи по коридору.

— Ребята! Все как один на поиски шкафа!

И отдел единым народным фронтом вышел в коридор на поиски утраченной мебели.

КЕМ БЫТЬ, ИЛИ ХИМИЯ И ЖИЗНЬ

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва

Вот уж никак не ожидал! На шестом десятке снова придется себе профессию выбирать. Тридцать лет инженером протрубил в «ящике». И на тебе! Сократили. Говорят: конверсия, финансирование централизованное урезали и все такое прочее.

Словом, приходится мне переквалифицироваться.Но в кого? Поломал несколько дней голову и остановился на двух профессиях — писателе-юмористе и парикмахере. Писателем быть респектабельно. Двух мнений тут нет. Талант, говорите, нужен? А кто сказал, что у меня нету? Не зря ведь на работе меня юмористом окрестили и повторять не уставали: «Гречкоедов, талант у тебя. Настоящий. И чего ты за кульманом торчишь? Шел бы в юмористы». Но я не шел. Считал, инженером — это надежно. Азохен вей, как говорит мой друг Рабинович.

К тупейному (парикмахерскому, то бишь) искусству тяги у меня нет, но если жена приходит домой из салона и заявляет, что за «химию» четвертной выложила, то призадумаешься. Ну, а любовь дело наживное. В конце концов, и профессию по расчету выбирать не грех. Стерпится, слюбится. А деньги у парикмахеров, как известно, одеколоном пахнут.

Я решил начать с писателя.

Как там у Цезаря? Veni, vidi, vici — пришел, увидел, победил. Многословен ты, Гай Юлий, многословен. У меня, Гречкоедова, покороче вышло: «Написал, послал». Жду ответа. Хорошо, пособие выходное получил за три месяца и сбережения кое-какие имелись.

Ну вот, наконец и «vici». Победа то есть. Напечатали. И гонорар вскоре прислали. В самый раз супруге на одну «химию» по новым расценкам...

М-да... Тридцать лет за кульманом проторчал. Талант писательский в землю зарыл... М-да... Придется, видно, в парикмахеры переквалифицироваться. Там надежнее. Тут уж никакая гнида по имени Конверсия меня не тяпнет. Разве что у людей волосы расти перестанут. А что? И такое возможно. От нитратов,

нитритов и прочей химии... Ладно, в запасе у меня все же юмор остается. Глядишь, и он в цене подскочит. Хотя, полагаю, всем нам может оказаться совсем не до юмора...

СУВЕРЕНИТЕТ

Б. ПОЗДНЯКОВ,
Павлодар

Когда в сельпо пропала последняя коробка вермишели, деревня Нижние Пупки отделилась от Верхних. Сыграло национальное самосознание. И не мудрено: в их предках значился западногерманский швед Брюхнер. Тот самый, что сотню лет назад кучером служил у барина Толстикова. Ну и бабник же был, зараза! Вот вся деревня от него и произошла. А местный краевед Фуфайкин это раскопал. Вот «нижние» и возгордились: не по пути им, дескать, с этими, что из Чингисхании происходят!

Верхние пупковцы шибко разобиделись. И тут же ввели талоны на кильку пряного посола. Но только для своих. По местной прописке. Сепаратистов же, что пытались разжиться их килечкой, тащили из очереди и били нещадно. Через Поганый Проток, издавна разделявший суверенные деревни, потянулись беженцы. На берегах стояли бывшие кумовья, обмениваясь матерными фразами и неприличными жестами. Изредка пускались с обеих сторон снаряды: обломки кирпичей и куски арматуры.

Все экономические связи между Пупками прекратились раз и навсегда.

Тем временем в Нижних Пупках собрался национальный парламент, сменивший административно-аппаратный сельсовет. «Без колбасы домой не возвращайтесь!» — напутствовали своих депутатов селяне. А сами, бросив всякую работу, приникли к дверям и окнам местной забегаловки «Ветерок», в коей заседали народные избранники.

Верхнепупковцы тоже даром время не теряли. Их деды (вечевой сход) выпустили в свет аж 28347 высших законов суверенной власти, главным из которых был: «О праве каждого пупковца на щи с мясом и на кашу с маслом».

А заодно президента себе выбрали и издали рескрипт «О переименовании соседнего города Тутанхамонобада и придании ему прежнего исторического названия Котяховск». Самого же фараона, мирно спящего тыщи лет в местном музее, постановили схоронить по-человечески — на городском кладбище.

Тутанхамонобадцев сильно удивила такая забота со стороны подшефной деревни. Рескрипт, правда, утвердили, так как надеялись на лишний вагон картошки с верхнепупковских полей.

И потекли месяц за месяцем, год за годом.

Потомки знаменитого шведа застряли на указе «О приеме помощи от иностранных государств и внегалактических цивилизаций». Не навредит ли это их суверенитету? Не уменьшит ли могущества родной державы? Все-таки решили: брать! Даже в монгольских тугриках и марсианских башлях. Отдариваться предполагали деревянными матрешками да самогоном из соломы и прошлогодних отрубей — основного съестного припаса населения.

Дефицит царил повсюду. У верхнепупковцев туго было с историческими авторитетами. Старых раздолбали всех подряд. Что же до новых, то за исключением племянника бывшего кулака Прыщавого некому было баллотироваться в президенты.

У соседей тоже было несладко. Местные партии отощавших пупчан

встречались в глухих закоулках, из идейных соображений били друг дружку по морде и рвали в запальчивости на грудях последние рубахи. «Ничего, — затягивая потуже пояса, говорили самые упорные из полушведов. — Вот войдем в настоящую цивилизацию, изберем еще пару-тройку президентов — глядишь, и полегчает!» Тогда ж отправили они на плотах великие посольства в республику Пеклеванию и Галапагосские острова. С целью обретения международного признания во всемирных масштабах. А также — авось что подадут Христа ради.

...Тем временем случился политический прокол: выселки Жердяевские без учета сложной внутриполитической обстановки объявили об отделении!



ФРАЗЫ



* Если Земля крутится, значит, у нее большая семья.
* Наша женщина — не Афродита: из мыльной пены и стирки до смерти не выходит.

А. ПАСТЕРНАК,
п. Боярка Киевской обл.

* Какая чудесная картина разворачивается перед взором оказавшегося на краю пропасти.
* Чем дальше в лес, тем больше пней.
* Возлюбил своего врага и ужин съел сам.
* Ну повесишься, а дальше что?!
* Могут ли обойти пропасть те, кто не привык отступать?
* Все говорят, что женщины живут дольше мужчин. Но ведь и дольше мучаются!
* Минута вашего смеха порой стоит сатирику нескольких лет жизни.
* Любовь — не продается, любовь — покупается.
* В борьбе с самим собой силы обычно слишком неравны.
* В жертву своей любви чаще всего приносится любимый человек.

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН
ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 3. 1-160.

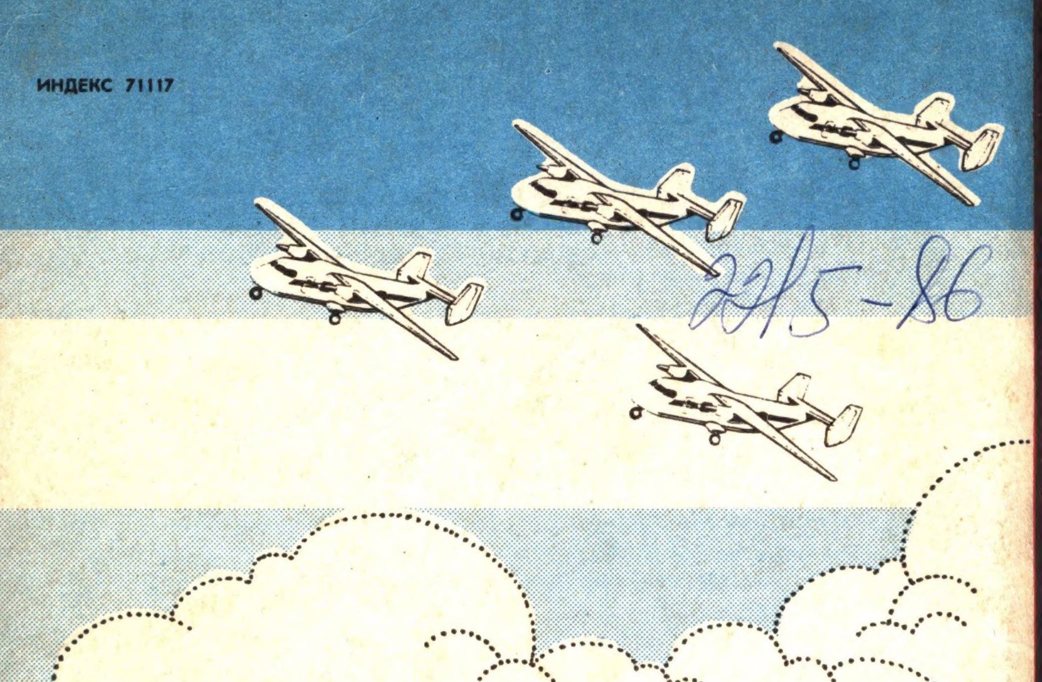
Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Е. А. Бекетов, Л. А. Беркович, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51; корпункт в Магадане: (8-412-22) 2-69-38.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство „Наука", Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18,
4-я типография издательства „Наука", 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 17.02.92. Формат 60х90/16. Бумага типографская N 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,0. Тираж 65491. Заказ 75.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК


ИНДЕКС 71117


ЭКО 3/1992